Б3
60
Н34

ЦЕНТРАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПЕЧАТИ
И ПРОМПРОПАГАНДЫ (ЦУП) В.С.Н.Х.

М. НАХИМСОН
(Спектатор)

СЕРИЯ МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО
Вып. XI

МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО
ДО и ПОСЛЕ ВОЙНЫ

№ 490

Том I

МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО ДО МИРОВОЙ ВОЙНЫ

АВТОРИЗОВАННЫЙ И ДОПОЛНЕННЫЙ
ПЕРЕВОД С НЕМЕЦКОГО

338
С74
648

МОСКВА—ЛЕНИНГРАД
1924

7-к
Агр. ин-ут

БИБЛИОТЕКА
ИСКЛЮЧЕНА
Аграрного
ИНСТИТУТА

Типография им. Володарского, аренд. «Красной Газетой».
Ленинград, Фонтанка, 57.

БИБЛИОТЕКА
КОММУНИСТИЧЕСКОЙ
АКАДЕМИИ

255
77.

ГОСУДАРСТВ. ПУБЛИЧНАЯ
ИСТОРИЧЕСКАЯ
БИБЛИОТЕКА
689175

Ленинградский Гублит № 11543. Напечатано 4.000 экз.—10 л.

Предисловие к русскому изданию.

Прошло больше двух лет после появления на немецком языке в 1922 г. первого тома «Мирового Хозяйства». Научная критика, повидимому, ждет появления второго тома. Между тем, высказываемые мною взгляды, напр., на роль синдикатов, на синдикатские цены и т. д. становятся общепринятыми. Например, профессор Баллод, один из представителей левого крыла германской социал-демократии, крупный ученый, пишет в своей книжке: «Банкротство свободного хозяйтва» Иена 1923 г., на стр. 12: «Синдикатская цена (речь идет о цене на уголь) была так рассчитана, чтобы и предприятия, работающие при наихудших условиях, могли еще существовать».

Таким образом, Баллод принимает мое об'яснение синдикатских цен. Между тем, до меня об'ясняли синдикатские цены исключительно, как монопольные и т. д.

С другой стороны, казалось бы, что установление мною «фазисного» характера капиталистического развития, чередования продолжительных периодов застоя с продолжительными периодами промышленного под'ема, должно было облегчить понимание характера теперешнего мирового кризиса, наступление которого нами было уже предсказано в 1916 г. в «Neue Zeit». Многим, писавшие по этому вопросу, даже знакомые с моей работой, почему то не обратили внимания на этот крайне важный момент. Повидимому, война и послевоенные годы мало содействовали теоретической работе в этой области. На самом деле, не появилось ведь после войны ни одного серьезного теоретического труда. Исключение составляет Россия, где теоретическая мысль продолжает работать, хтоя еще тоже не дала ничего крупного. Здесь, при полной перестройке хозяйственных отношений, теория, являющаяся обыкновенно только обобщением практики, не могла еще дать ничего законченного.

Надеюсь, что после выхода второго тома, который подготовляется к печати, дискуссия по этим вопросам оживится и будет содействовать уяснению современного хозяйственного положения на Западе.

Первый том переведен участниками моего семинария в Институте Красной Профессуры, тт. Солнцевым и Леонтьевым. Местами я внес некоторые прибавления, лучше уясняющие высказанные мысли. От дополнения данными из русской хозяйственной жизни я отказался, чтобы не задерживать выхода книги. Я только привел данные об акционерных обществах, иллюстрирующие общее их положение накануне войны.

Москва, 30 июля 1924 г.

Проблема капиталистического воспроизводства.

Во время и после войны мировое хозяйство испытало сильнейшие потрясения и пережило очень глубокий процесс реорганизации; возникли явления, которые кажутся совершенно ноб'яснимыми, если не иметь перед глазами нормальный ход капиталистического хозяйства. Чтобы познать ненормальности в развитии какого-либо организма, необходимо сперва основательно исследовать нормальный организм во всех его составных частях. Лишь тогда отклонения выступают яснее и отчетливее, лишь тогда можно установить и об'яснить закономерность этих отклонений. Война создала своеобразное хозяйство, которое, однако, представляет собой лишь анормальное изменение обычного хода хозяйственной жизни в капиталистическом мире. Если мы установим эти отличия военного хозяйства от нормального капиталистического хозяйства—мы легче поймем следствия этих изменений хозяйственной структуры общества, вызванные войной. Отсюда следует, что для познания современного состояния хозяйства, для понимания новых тенденций в нем, необходимо сначала выяснить общие законы капиталистического развития и то направление, которое оно приняло до войны; лишь после этого можно будет установить те изменения, которые война насильственно внесла в это развитие и, наконец, определить дальнейшее развитие хозяйства при его возвращении в «нормальное» состояние.

Войны имеют различные экономические последствия в зависимости от эпохи, когда они происходят. Войны в эпоху натурального хозяйства сопровождаются другими явлениями, чем войны в эпоху раннего капитализма, или в период высокоразвитого капитализма. Мы должны поэтому изучить характер современной хозяйственной эпохи, а затем те способы, посредством которых война превратилась из разбойничьей в торговую войну, — чтобы быть в состоянии определить ее влияние на общие тенденции развития. Таким образом, мы сначала исходим от установления законов развития капиталистического хозяйства, затем переходим к исследованию военно-хозяйственных явлений в наиболее общих чертах, чтобы, наконец, осветить теоретически и на основании фактического материала хозяйственный кризис, вызванный войной.

Основы капиталистического развития покоятся на законах капиталистического воспроизводства в связи с тенденцией к понижению нормы прибыли. Проблема воспроизводства капитала занимала науку

о народном хозяйстве с самого ее возникновения, со времени физиократов; в эпоху классической школы эта проблема вызвала горячий спор (Рикардо с Сисмонди), в который вступил также Маркс, когда он, со своей стороны, установил законы воспроизводства. В свою очередь марксова теория вызвала сильную полемику в русской марксистской литературе; эта полемика была даже перенесена и в немецкую марксистскую литературу. Пользуясь новыми законами воспроизводства, выработанными Марксом, Туган - Барановский (в своей книге «Периодические промышленные кризисы») пытался сделать из марксовой теории те же выводы, которые раньше были формулированы Рикардо, а именно, что теоретически возможно совершенно беспрепятственное развитие капиталистического хозяйства. Кризисы и прочие расстройства являются для него лишь следствием случайностей диспропорциональности (неравномерности) в развитии отдельных отраслей производства. Другие марксисты, напротив, вернулись к мысли Сисмонди о том, что ограниченная вследствие эксплоатации потребительная способность масс ставит все новые границы развитию капитализма и является таким образом причиной тяжелых кризисов; при этом они считали основной причиной кризисов самый характер капиталистического способа производства, социальный антагонизм в обществе. В частности, то, что выдвинул против Тугана К. Каутский, является углублением идеи Сисмонди на основе марксистского учения о ценности,капитале и прибавочной ценности; с другой стороны, Р. Гильфердинг более склонялся к Тугану и при об'яснении экономических кризисов положил в основу момент диспропорциональности. Роза Люксембург снова поставила эту проблему и дала ей новое разрешение в своем содержательном произведении «Накопление капитала». Этот труд вызвал снова острые разногласия в марксистских рядах; теперь, с выходом второго тома этого произведения мученически погибщего автора, эти споры снова оживились. В этом втором томе, написанном в заключении, Роза Люксембург отвечает своим критикам довольно резко. Понятно, что мы не можем обойти эту контроверзу, когда мы приступаем к проблеме капиталистического воспроизводства. Мы разделяем мнение Розы Люксембург, что здесь заключается важнейшая проблема развития капиталистического хозяйства, и что без полного понимания процесса воспроизводства совершенно невозможно ясное представление об экономических явлениях.

Разрешение проблемы у Маркса.

Как разрешает Маркс проблему капиталистического воспроизводства? — Ясно, что Маркс исходит из своего основного понимания теории прибавочной ценности; далее, он не рассматривает явление с точки зрения отдельного капиталиста, а говорит о воспроизводстве совокупного общественного капитала. С этой точки зрения проблема ставится таким образом: сначала воспроизводство капитала в простой форме, т. е. при условии, что совокупный капитал ежегодно возобновляется, но не увеличивается; другими словами, он здесь отвлекается от того, что в обществе существует основной капитал в форме построек, ма-

шин, орудий и т. д., который возобновляется лишь в течение более продолжительных периодов. Маркс говорит в своем анализе о той части капитала, которая расходуется ежегодно. В таком случае совокупный продукт общества распадется на две большие части: *средства производства и предметы потребления;* далее, по Марксу капитал распадается на постоянный и переменный капитал. Постоянный капитал — это та часть капитала, которая израсходавана на оборудование предприятий, на сырье и необходимые материалы; эта часть капитала переносит свою ценность на продукт, но не увеличивает ее; она изменяет лишь свою субстанциальную форму, а по ценности остается неизменной. Переменный капитал — это та часть, которая расходуется на оплату рабочей силы и которая увеличивается во время производственного процесса. Переменный капитал — это та часть капитала, которая фигурирует в качестве заработной платы и приносит предпринимателю прибавочную ценность. Маркс исходит из положения, что источником ценности является живой человеческий труд, что товары обмениваются между собой в отношениях, определямых средними затратами общественно-необходимого труда; однако, рабочие и служащие, которые ежедневно затрачивают 8-10 часов труда, получают за это в форме заработной платы и жалованье—товары, изготовление которых требует меньше трудовых затрат, скажем, 4-5 часов; таким образом, рабочий трудится 4-5 часов для возмещения потребленных благ, а остаток дня — безвозмездно. Произведенный в эти последние 4-5 часов продукт называется *прибавочным продуктом;* предприниматель получает его сверх уплаченной заработной платы и, таким образом, извлекает сверх вложенной в предприятии ценности еще *прибавочную ценность.*

Следовательно, выплаченная рабочим заработная плата дает излишек в ходе процесса производства; вложенный здесь капитал изменяется и поэтому Маркс называет его *переменным* капиталом. Напротив, сырье, материалы и т. д. переносят свою ценность без изменений на вновь созданный продукт: поэтому капитал, вложенный в машины, строения, сырье и материалы называется *постоянным,* неизменным.

Таким образом, годовой продукт как в первом, так и во втором подразделении состоит из следующих групп: постоянный капитал (С)+ переменный капитал (V) + прибавочная ценность (М) = совокупный продукт (Р). Во втором подразделении мы имеем те же группы, которые мы обозначим маленькими буквами: с + v + m = k. Можно подразумевать под буквами любые суммы: так, например: С — 1000, V — 200, М — 200, Р — 1.400; с — 400, v — 80, m — 70, к = 550. Изобразить это в математической таблице, тогда весь годовой продукт страны примет такой вид:

I. C + V + M = P (средства производства).
II. c + v + m = k (предметы потребления).

Мы предположили, что совокупный продукт общества, т. е. P+k, ежегодно возобновляется. Как это может произойти? С, т. е. произведенные средства производства, потребляются самими предпринимателями первой группы, и, такми образом, они имеют в наступающем году такие же средства производства, как и раньше. V или заработная

плата (переменный капитал) состоит в первой группе из средств производства, но должна превратиться в предметы потребления, чтобы быть потребленной. То же самое относится к M — прибавочной ценности, которая идет в потребление капиталистам; она точно также имеет форму средств производства, но должна быть обменена на средства потребления, чтобы можно было ее потребить. Предметы потребления производятся предпринимателями второй группы. Эти последние, со своей стороны, потребляют m (свою прибавочную ценность), а также v (заработную плату)—для содержания своих рабочих; в то же время у них остается еще c (постоянный капитал), который теперь имеет форму средств потребления, но который должен превратиться в средства производства, чтобы можно было в ближайшем году продолжать производство. Эти средства потребления они сами не потребляют, а обменивают их с первой группой на средства производства, чтобы в ближайшем году продолжать свое производство. Таким образом, выходит, что капиталисты первой группы обменивают свои V и M на c второй группы. При предпосылке равномерного развития капиталистического общества должно, следовательно, получиться, что $V + M = c$; ибо в противном случае, если $V + M$ больше или меньше c, общие массы средств производства, с одной стороны, и средств потребления — с другой, не могут быть обменены друг на друга без остатка. Тогда известное количество товаров остается непроданным, и наступает нарушение производства. Закон простого воспроизводства заключается, стало быть, в том, что *количество средств производства, которые образуют в первой группе заработную плату и прибавочную ценность, равняется количеству средств потребления, которые во второй группе употребляются для обмена на средства производства* и составляют здесь постоянную часть капитала. При этом анализе мы совершенно отвлекаемся от проблемы обмена на деньги, так как денежная форма вовсе не нужна для наглядности этой картины, хотя совершенно понятно, что обмен товаров происходит не in natura, а при посредстве денег. По существу говоря, деньги здесь играют просто роль средства обмена и лишь постольку играют роль денежного капитала, поскольку отдельные части постоянного капитала замещаются не сразу, а лишь через некоторое время. Так как мы в своем анализе пользовались чисто математическими формулами, то не обращали внимания на время обращения капитала; — совершенно бесцельно было бы вводить деньги, как момент процесса воспроизводства.

В действительности, такое простое воспроизводство не имеет места. Наиболее характерные для этой формы простого капиталистического воспроизводства, для возобновления всего хозяйства в том же об'еме, как и в прошедшем году, — заключается в том, что при такой форме хозяйства целью производства является потребление, ибо предприниматели потребляют всю прибавочную ценность; в то время как свойственное капиталистам стремление заключается в накоплении капитала, в *обогащении не средствами потребления, а средствами производства.*

В действительности, капиталистическое воспроизводство идет по возвышающимся ступеням, т. е. капитал не только возобновляется, но

и увеличивается; происходит *накопление* капитала. Это означает, что предприниматели не потребляют целиком выпадающую на их долю часть общественного продукта (прибавочную ценность), но потребляют часть ее на дальнейшее производство. Это делают капиталисты обеих групп, как те, которые производят средства производства, так и те, которые производят средства потребления.

Посмотрим, что получится в таком случае. Этот случай можно пояснить следующим образом в виде таблицы:

$$\text{I. } C + V + M\,(M_1 + M_2) = P_1$$
$$\text{II. } c + v + m\,(m_1 + m_2) = k_1$$

В этом случае прибавочная ценность распадается на капитал M_1, предназначенный для будущего производства, и на потребительный фонд предпринимателей—M_2. Часть ее, таким образом, накопляется, а другая часть потребляется. Следовательно, при этих условиях потребляется меньше, чем при первой предпосылке, когда вся прибавочная ценность потребляется; зато капитал увеличивается. В этом случае не весь продукт $M + V$ первой группы обменивается на средства потребления второй группы, а только лишь $M_2 + V$; во второй группе не только c, но также m_1 обменивается на средства производства.

Отсюда вытекает второй закон марксовой теории воспроизводства: $M + V$ больше c, т. е. вся прибавочная ценность и заработная плата в группе средств производства стоят больше, чем постоянный капитал во второй группе; ибо, как сказано, не вся прибавочная ценность, а только часть ее обменивается на средства потребления, и притом на постоянный капитал c. плюс часть прибавочной ценности m_1. Из нашего схематического изложения, таким образом, следует, что $V + M_2$ обмениваются на средства потребления. Во второй группе точно так же часть прибавочной ценности не потребляется, а обменивается на новые средства производства. Таким образом, $V + M_2$ должно быть равно $c + m_1$, чтобы дальнейший процесс производства шел без помех, и чтобы все произведенные продукты были обменены.

Когда постоянный капитал увеличивается частью прибавочной ценности, т. е. потребляется больше средств производства, машин, сырья и т. д., одновременно должно произойти соответственное увеличение переменного капитала, т. е. должно быть увеличено количество рабочих. Следовательно, часть прибавочной ценности должна быть присоединена не только к постоянному, но и к переменному капиталу. Другими словами: капитализуемая часть прибавочной ценности в свою очередь распадается на две части: на постоянный и переменный капитал. Стало быть, схема изменяется таким образом, что не только постоянный, но и переменный капитал изменяет свою величину. Маркс принимает для упрощения, что состав капитала, т. е. соотношение между постоянным и переменным капиталом, остается неизменным при дальнейшем производстве. Обычно это не имеет места. Дальнейшее производство поднимается на более высокую ступень, т. е. постоянный капитал увеличивается относительно быстрее, чем переменный. Мы приведем, однако, марксову формулу. При предположении, что соотношение постоянного и переменного капитала равно 5:1, получится следующая схематическая таблица:

$$\text{I.}\quad (C+\tfrac{4}{5}M_1)+(V+\tfrac{1}{5}M_1)+M_2=P_2.$$

$$\text{II.}\quad (c+\tfrac{4}{5}m_1)+(v+\tfrac{1}{5}m_1)+m_2=k_2$$

Таким образом, получается, что постоянный капитал увеличится четырьмя пятыми капитализуемой прибавочной ценности, в то время как переменный капитал возрос лишь на одну пятую накопленной части прибавочной ценности. Чтобы процесс воспроизводства не испытал никаких препятствий, увеличенный постоянный капитал второй группы $(c+\frac{4}{5}m_1)$ должен равняться переменному капиталу плюс $\frac{1}{5}$ капитализуемой прибавочной ценности, плюс вся потребляемая прибавочная ценность первой группы, т. е. $V+\frac{1}{5}M_1+M_2=c+\frac{4}{5}m_1$

Как происходит весь процесс капиталистического накопления? В первой группе постоянный капитал увеличивается путем взаимного обмена средств производства между предпринимателями этой группы и образует фактическое накопление: увеличение капитала этих предпринимателей. Переменный капитал и остальную часть прибавочной ценности они обменивают на средства потребления; и то и другое затем потребляется. Вторая группа предпринимателей обменивает с первой группой часть своих средств потребления на средства производства; эта часть несколько больше, чем масса их средств производства в истекшем году; в то же время средства потребления, которые им нужны для содержания своих рабочих и для собственного потребления, они обменивают внутри своей же группы. Возможность всего этого процесса зависит, таким образом, только от вышеупомянутого равенства $(V+\frac{1}{5}M_1)+M_2=c+\frac{4}{5}m_1$.

Если будет изготовлено больше средств производства, чем нужно для второй группы предпринимателей, часть из них должна будет остаться непроданной. Напротив, если во второй группе будет произведено больше средств потребления, чем может потребить первая группа, наступит остановка в сбыте в области средств потребления. Совершенно естественно, что этот застой в сбыте должен стать регулярным явлением в капиталистическом обществе, ибо стремление капиталистов заключается в накоплении все большей части прибавочной ценности, что приводит к растущему производству средств потребления, в то время как потребление рабочих экономически ограничено. Следствием таких задержек в сбыте обычно бывает перераспределение общественного капитала путем перехода некоторой части накопленного капитала из второй группы в первую, для изготовления средств производства и тем самым для повышения общественных потребностей.

Для более отчетливого изложения теории воспроизводства и притом словами Маркса, мы приведем отрывок из второго тома второй части «Теории прибавочной ценности», где этот процесс излагается в немногих словах, без таблиц. Маркс пишет там следующее:

«Для того, чтобы упростить вопрос о накоплении капитала, предположим, что производительность труда остается прежней, что изменений в способе производства не происходит, следовательно, остается необходимым прежнее количество труда, чтобы произвести такое же количество товара и что, следовательно, *увеличение* капитала стоит столько же труда, сколько стоило производство капитала такой же величины в прошлом году... Капитализуемая часть прибавочной ценности должна быть превращена частью в постоянный, частью в переменный капитал. Пропорция, в которой она делится на эти две различные части капитала, зависит от предположенного органического состава капитала, так как способ производства не меняется и пропорция между ценностью обеих частей также остается неизменной. Чем выше развито производство, тем больше будет та часть прибавочной ценности, которая превращается в постоянный капитал, сравнительно с частью прибавочной ценности, превращающейся в переменный капитал» [1]).

Таким образом, необходимо, чтобы часть прибавочной ценности была превращена в переменный капитал, т. е. чтобы была куплена новая рабочая сила. Это возможно лишь в том случае, если возрастает количество рабочих, или удлиняется рабочее время. Последнее обстоятельство случается редко там, где образовались крепкие рабочие организации. «Если накопление должно быть постоянным, непрерывным процессом, то необходимым условием является этот абсолютный рост населения, хотя он относительно и меньше роста применяемого капитала. *Увеличение населения* выступает в качестве основы накопления, как постоянного процесса... На внезапные случаи капиталистическое производство обеспечивает себя уже тем, что оно одну часть рабочего класса заставляет надрываться над работой, а другую держит «в качестве резервной армии».

Как превращается в постоянный капитал другая часть прибавочной ценности? Для упрощения этого вопроса мы абстрагируем, говорит Маркс, от внешней торговли и предполагаем изолированную нацию [2]).

Маркс приводит следующий пример. Прибавочная ценность, полученная фабрикантом льна, равна 10.000 рублей. (Маркс пишет — фунтов, но мы для упрощения будем везде писать вместо фунтов рублей), из которых он хочет превратить в капитал половину, т. е. 5.000 р. Если отношение между постоянным и переменным капиталом равно 5 : 1, то из этой суммы одна пятая (1.000 р.) должна быть превращена в заработную плату,

---

[1]) Theorien über Mehrwert, B. II, S. 243 ff. В русском переводе: К. Маркс. «Накопление капитала и кризисы». Изд. „Моск. Раб.", 1923 г., стр. 11.

[2]) Во втором томе „Капитала" Маркс также неоднократно подчеркивает, что он в своих исследованиях процесса воспроизводства отвлекается от внешней торговли, что весь процесс происходит внутри капиталистического общества. Хотя Роза Люксембург очень хорошо знает это предположение Маркса, она все-таки держится другого мнения и ставит в круг своего рассмотрения внешнюю торговлю, как разрешение всей проблемы накопления. Мы на это указываем, чтобы установить, что Маркс (правильно, или неправильно,– увидим далее) исходит в своем исследовании процесса воспроизводства из других предпосылок, чем Роза Люксембург.

а 4.000 р. в постоянный капитал. На 1.000 р. фабрикант льна нанимает 20 человек. Чтобы начать со своим новым капиталом процесс производства, он должен, во-первых, купить пряжу, затем увеличить число ткацких станков на своей фабрике, быть может — ввести паровую машину или увеличить старую. Для этого необходимо, чтобы он нашел на рынке пряжу, ткацкие станки, машины и т. д. Часть постоянного капитала, которая ежегодно считается израсходованной и входит в ценность продукта при его продаже, на самом деле *не* израсходована. Возьмем, например, машину, которая служит 12 лет и стоит 12.000 руб.; тогда средняя годовая изнашиваемость составляет 1.000 руб. К концу периода машина должна быть заменена новой. Между прочим, необходимы некоторые расходы на ремонт и починки, но они относительно невелики. Таким образом, получается, что в течение каждого года известное количество машинного оборудования поступает на рынок в форме определенных продуктов, а фабриканты непосредственно их не потребляют. Этот фонд должен отчасти употребляться на выплату заработной платы и покупку сырых материалов до того, как проданы товары. Но по нашему предположению товары в течение года реализуют целиком всю ценность, т. е., как заключенную в них заработную плату и сырье, так и изношенную часть машин и прибавочную ценность. Таким образом, там, где применяется много постоянного капитала и, следовательно, много основного капитала, та часть ценности продукта, которая возмещает изнашиваемость постоянного капитала, представляет собою фонд накопления, который может быть использован для вложения в виде нового основного или оборотного капитала; причем для этой части накопления не требуется никаких вычетов из прибавочной ценности. В действительности таким способом постоянно происходит расширение производства и накопление; вследствие этого создается постоянный запас товаров для накопления и для нового производительного потребления других сфер даже тогда, говорит Маркс, когда в данной сфере воспроизводится лишь наличный капитал.

Если наш фабрикант находит на рынке эти свои условия производства, покупка этих товаров отличается от приобретения других товаров лишь тем, что он покупает товары для производительность потребления вместо личного. Если он их не находит, он должен заказать, и накопление у фабриканта льна в этом году уже невозможно. С другой стороны, возможно, что одна часть необходимых средств производства имеется на рынке, но не находит себе применения, ибо накопление у фабриканта льна не происходит. Если, например, прядильщик произвел больше пряжи на 3.000 марок и ткач не купит ее, то она останется непроданной.

«Кредит, о котором мы в дальнейшем говорить не будем, содействует тому, что накопленный капитал применяется не прямо в той сфере, где он произведен, а там, где он имеет больше

всего шансов быть увеличенным в ценности»[1]). Таким образом, происходит перенесение капиталов из одной сферы производства в другую. Маркс, однако, не затрагивает этой проблемы при анализе хода накопления. Он говорит, главным образом, о накоплении в собственном же предприятии и взаимном обмене товаров среди капиталистов. Рынок для одной части средств существования образуют вновь нанятые или лучше оплачиваемые рабочие. А так как прибавочная ценность в следующем году разрастает, то капиталисты могут потреблять все большую часть доходов и создавать в известной степени рынок друг для друга. При всем этом значительная часть продуктов данного года может остаться непроданной. И вот Маркс следующим образом формулирует проблему накоплений.

«Предполагая всеобщее накопление, т.-е. предполагая, что во всех отраслях производства капитал более или менее накапливается...—каковы условия этого всеобщего накопления, и в чем оно находит свое разрешение?» И отвечает на это: «*Условия для накопления капитала совершенно те же, что и условия для его первоначального производства и воспроизводства вообще*. Эти условия заключаются в том, что на одну часть денег покупается труд, а на другую часть товары (сырой материал, машины и т. д.), которые могли бы быть производительным образом потреблены этим трудом... Чтобы эти товары могли быть куплены, они должны находиться на рынке. Это также рыночное условие при производстве и воспроизводстве капитала».

Маркс здесь еще раз подчеркивает, что он отвлекается от того случая, когда накоплено больше капитала, чем может быть применено в производстве. Вследствие этого капитал лежит у банкиров без употребления в денежной форме или ссужается заграницу. Так-же мало внимания здесь обращается на тот случай, когда не имеется в продаже товаров, ибо это относится, говорит он, к отделу о конкурренции и кризисов. Здесь лишь исследуется, как может протекать без помех процесс воспроизводства; Маркс об'ясняет это еще в следующем месте:

«Подобно тому, как производство и воспроизводство наличного капитала в одной сфере предполагает параллельное производство и воспроизводство в других сферах, так накопление или образование дополнительного капитала в одной отрасли производства предполагает одновременное или параллельное образование добавочного продукта в других отраслях производства. Следовательно, размер производства должен одновременно расти во всех тех сферах, которые доставляют постоянный капитал и в соответствии с тем, определяемым спросом, средним участием, которое каждая отдельная сфера принимает в общем росте капитала; причем постоянный капитал доставляется всеми теми сферами, которые не изготовляют готовых продуктов для личного потребления. При этом наиболее важным продолжает быть увеличение машин (орудий), сырого и вспомогательного материа-

---

[1]) Ср. „Накопление капитала и кризисы“, стр. 16.

лов, так как вся остальная промышленность, куда они идут, должна лишь привести в движение большее количество труда, если эти условия налицо, безразлично, производит ли она фабрикаты или полуфабрикаты.

Следовательно, постоянное перепроизводство во всех отраслях кажется необходимым для того, чтобы возможно было накопление».

Далее Маркс исследует еще, может ли накопленный капитал отчасти найти применение в собственной же отрасли производства, и приводит здесь два примера: употребление различных вспомогательных материалов в сельском хозяйстве и производство средств производства. Короче, нет никакого сомнения, что все исследование Маркса основывается на допущении, что процесс накопления происходит и может происходить внутри капиталистического способа хозяйства без какого-либо отношения к некапиталистическим хозяйственным организациям, но при сохранении определенных пропорций.

Падение нормы прибыли.

Как уже сказано, Маркс исходит из предпосылки, что накопляемая прибавочная ценность или прибавочный продукт делится на постоянный и переменный капитал в отношении, равном среднему составу уже имеющегося капитала. Другими словами: что в наступающем году имеет место лишь увеличение капитала, участвующего в производстве, но не происходит никакого изменения в составе капитала, т.-е. в отношении между той частью капитала, которая употреблена на машины и т. д. и той частью, которая составляет заработную плату. В действительности дело едва ли так происходит. Чтобы бросить на рынок больше капиталов и, следовательно, больше товаров, необходимо либо дешевле изготовлять продукты, либо искать более отдаленных рынков. Как правило, происходит и то и другое. Во всяком случае под давлением конкурренции между отдельными предпринимателями происходит прогрессирующий переворот в технике предприятия, а также и в составе капитала. Применяются все более новые и лучшие машины, которые принуждают предпринимателей применять все большие постоянные капиталы для сбережения на издержках производства. Этот закон так всеобщ, что не требует никаких дальнейших пояснений.

Прибавочная ценность, а стало быть и прибыль производится только переменным капиталом, точнее — рабочей силой, употребляемой в производстве. Если уменьшается участие живой рабочей силы в производстве, должно уменьшиться также отношение вновь произведенной ценности, или прибавочной ценности, ко всему затраченному капиталу. Это особенно ясно, если мы предположим, что производительность труда вообще остается неизменной, что, следовательно, прибавочная ценность или вновь произведенный продукт остается неизменным, в то время как вложенный капитал постоянно увличивается. Этот случай может быть изображен математически следующим образом: М (прибавочная ценность), деленная на К (весь капитал), дает

частное, которое называется *нормой прибыли,* и которое тем меньше, чем К больше М, т. е. чем больше знаменатель сравнительно с числителем. Совершенно верно, что М (прибавочная ценность) не остается неизменной, а возрастает с улучшением и увеличением предприятий, увеличением вложенного капитала и вызванным этим повышением производительной силы труда. Но так как число рабочих в отношении ко вложенному капиталу быстро падает, то производительность труда не может повышаться настолько, чтобы $\frac{M_1}{K_1} = \frac{M}{K}$; другими словами, при накоплении капитал возрастает быстрее, чем производительная сила труда; следовательно, прибавочная ценность растет не так быстро, как капитал. Отсюда получается так называемый «*закон тенденции нормы прибыли к понижению*». Этот закон формулируется Марксом следующим образом:

«Так как масса применяемого живого труда постоянно уменьшается по отношению к массе приводимого им в движение овеществленного труда, производительно протребляемых средств производства, то отношение той части этого живого труда, которая не оплачена и овеществлена в прибавочной ценности, к размеру ценности всего употребленного капитала должно постоянно уменьшаться. Но это отношение массы прибавочной ценности к ценности всего примененного капитала образует норму прибыли, которая поэтому должна постоянно падать» [1]).

При ближайшем рассмотрении этой формулы выясняется ряд следствий, вытекающих из нее. Мы имели дробь $\frac{M}{K}$. По общим законам математики, это число увеличивается, когда увеличивается М, т. е. прибавочная ценность. Как может возрасти прибавочная ценность, если число занятых рабочих остается неизменным? Путем увеличения эксплуатации рабочих, понижения заработной платы, применения более дешевой рабочей силы, применения труда женщин и детей, путем удлинения рабочего дня или, наконец, при повышении производительности труда. Короче говоря, то, что способствует увеличению прибавочной ценности, повышает также норму прибыли. Далее: тот же результат может получиться при уменьшении знаменателя, т. е. ценности примененного капитала. Существует целый ряд моментов, дающих предпринимателю возможность уменьшить его капитал. Некоторые из них мы здесь можем привести для примера: прежде всего удешевление машин, ввоз дешевого сырья из аграрных стран, уменьшение собственного капитала путем применения чужого капитала, требующего лишь процента, т. е. лишь небольшой доли всей прибыли. Предположим, предприятие с капиталом в 10.000 марок дает ежегодно прибыли 1.000 марок, т. е. 10%. Предположим далее, что предприниматель применяет лишь половину собственного капитала, а остальную половину — чужого, за который он должен платить 5%. Тогда он должен за 5.000 марок уплатить 250 марок в виде процента, в то время как у него остается 750 марок, что составляет 15% на его собственный капитал

[1]) „Das Kapital" B. III., Th. I., S. 193. Русск. перевод. Базарова и Степанова стр. 192.

в 5.000 марок. Разумеется, подобный расчет имеет значение лишь с точки зрения отдельного предпринимателя; с точки зрения всего общественного капитала совершенно безразлично, как прибыль распределяется между отдельными предпринимателями. Все равно остается в силе тот факт, что на капитал в 10.000 марок получено прибыли 1.000 марок. Наконец, огромное значение имеет и время оборота капитала.

Все эти моменты, увеличивающие абсолютную и относительную прибавочную ценность и уменьшающие величину капитала, могут временно противодействовать падению нормы прибыли, а иногда даже превращать это падение и противоположное явление; но они не могут уничтожить тенденцию развития, вызывающую прогрессирующее падение нормы прибыли по мере успехов хозяйственного развития, по мере повышения органического состава капитала. Этот факт висит над головой капитала как Дамоклов меч. Ведь капитал организует и ведет хозяйство исключительно ради прибыли. Норма прибыли падает — и хозяйство теряет свое единственное значение для предпринимателя. Правда, у него имеется возможность повысить *массу* прибыли, т. е. применить больше капитала, эксплоатировать, таким образом, большее количество рабочих и получить побольше прибыли. Хотя отношение прибыли к массе капитала останется незначительным, сама масса прибыли служить сильнейшим побудителем к улучшению производства ние не только на массу прибыли, но и на соотношение ее с массой затраченного капитала, которое должно ему покрыть, так сказать, предпринимательский риск и процент. Поэтому это падение нормы прибыли служит сильнейшим побудителем как к улучшению производства и, стало быть, к уменьшению издержек производства, к увеличению вложенного капитала и к повышению таким путем всей массы производимой прибавочной ценности, и наконец, к вывозу капитала из стран с низкой нормой прибыли в страны с высокой нормой. Так как в колониях рабочая сила дешевле и вообще эксплоатация рабочих гораздо сильнее, и в то же время там дешевле сырье и там вообще можно работать при более низком органическом составе капитала, то норма прибыли там значительно выше, и она манит к себе предпринимателя. Это один из важнейших моментов капиталистической экспансии, или, как теперь это называют, империализма. «Если капитал вывозится за-границу — говорит Маркс, — то это происходит не потому, что он абсолютно не мог бы найти применения внутри страны. Это происходит потому, что за-границей он может быть помещен при более высокой норме прибыли» [1]).

Но этого еще недостаточно. Тенденция нормы прибыли к понижению служит сильнейшим побуждением к расширению производства и тем самым является одной из причин экономических кризисов, которые стали регулярным явлением в капиталистическом обществе.

---

[1]) «Капитал», т. III, ч. 1, стр. 237 — 8. Почти в тех же словах „Deutsche Allgemeine Zeitung“ от 18 ноября 1921 г. описывает экспансию С. А. Соед. Штатов: „Америке невыгодно применять избыточный капитал в самой стране; этим оказывалось бы давление на уровень процента, и возникли бы другие неблагоприятные следствия. Выходом является поэтому вложение капитала за-границей“.

Причины кризисов.

Вернемся к нашей формуле. Мы раньше предположили, что вновь присоединяемый капитал разделяется на постоянный и переменный в той же пропорции, как и прежний капитал, т. е. как 5 : 1. Отсюда же следовало, что вновь создаваемая прибавочная ценность находится в таком же отношении к переменному капиталу (заработной плате), как прежняя прибавочная ценность. Теперь мы предполагаем, что органический состав капитала по мере добавления нового капитала изменяется, и именно таким образом, что постоянный капитал увеличивается в отношении переменного, причем вводятся новые, более дорогие машины, которые лучше работают и, следовательно, потребляют больше сырья, в то время как их обслуживание требует относительно меньшего числа рабочих. Предположим далее, что новое отношение равно $5^1/_4$, т. е. $\frac{c_1}{v_1} = 5\frac{1}{4}$. В этом случае, понятно, возрастает прибавочная ценность, а также отношение прибавочной ценности к переменному капиталу. Если предположить, что раньше это отношение было равно 100%, то мы можем его принять теперь равным 110%. Это увеличение не вызовет, однако, никаких изменений в общем процессе обращения капитала. Как раньше, так и теперь, этот процесс может происходить беспрепятственно, если во второй группе постоянный капитал (т. е. средства производства), который изнашивается и должен замещаться ежегодно, стоит столько же, сколько составляет потребление в первой группе, т. е. переменный капитал и та часть прибавочной ценности, которая поступает в личное потребление капиталистов. Но вместе с изменением состава капитала происходит сильное увеличение производства. Новые улучшенные методы труда не имеют никакого смысла, если они не имеют следствием повышения производства. Удешевление производства и выгода от применения улучшенных средств производства получается лишь тогда, когда увеличившиеся расходы на средства производства раскладываются на большее количество изготовленных продуктов. Мы здесь имеем в виду так называемый закон массового производства, который особенно определенно формулирован Карлом *Бюхером*. Этот закон в кратких чертах заключается в том, что улучшенные средства производства работают дешевле, когда они могут доставить большие массы продуктов; в противном случае, при неизменном размере производства, повышенные издержки производства дают лишь убыток, приводя к большей затрате на каждую штуку товара. [1])

---

[1]) Издержки производства составляются из двух элементов: из постоянных затрат, которые зависят от количества производимого товара лишь в незначительной степени, и из изменяющихся расходов, которые находятся в прямой зависимости от количества производимого товара. Так, например, здание фабрики использовывается независимо от количества производства, в то время как сырья и материалов расходуется тем больше, чем больше изготовляется предметов. К. Бюхер формулирует *„закон массового производства“* следующим образом:

„Более совершенный способ производства, примененный к изготовлению отдельных экземпляров, стоит дороже, чем менее совершенный, но издержки

ИСТОРИЧЕСКАЯ БИБЛИОТЕКА КОММУНИСТИЧЕСКОЙ АКАДЕМИИ
ГОСУДАРСТВ. ПУБЛИЧНАЯ ИСТОРИЧЕСКАЯ БИБЛИОТЕКА

Возросшее производство и повысившаяся производительность труда имеют своим следствием удешевление товаров, а также увеличение массы прибавочной ценности или прибавочного продукта, который остается у предпринимателя за вычетом заработной платы. Если прежде рабочий производил в течение дня 10 метров ткани, а для его содержания требуется ценность 5 метров, то предприниматель при повышении ежедневной производительности до 15 метров, даже если это будет сопровождаться повышением выраженной в товаре заработной платы до 7 метров, все таки получит возросшую массу прибавочной ценности, а именно 8 метров вместо 5. И здесь возникает вопрос: *Как возможна реализация этой все возрастающей массы прибавочной ценности?*

Если мы обратимся ко второй группе производства, а именно к производству средств потребления, то мы будем иметь в этом случае значительное увеличение средств потребления, в которых выражается прибавочная ценность. Чтобы присоединить к постоянному капиталу все большую часть этой прибавочной ценности, предприниматели данной группы должны обменять ее с первой группой на соответственное количество средств производства. Такой обмен теоретически возможен при соответственно равном развитии производства средств производства.

Такое соответствие в развитии отдельных отраслей производства в капиталистическом обществе не имеет места и регулируется лишь путем кризисов. Таким образом, важнейшая причина кризисов дана *в различном развитии отдельных отраслей производства, в неодинаковом возрастании средств потребления и средств производства.* Так, если средства потребления возрастают быстрее средств производства, возникает кризис перепроизводства в этой отрасли. Преодоление такого кризиса происходит таким образом, что часть капиталов из отраслей, производящих средства потребления, переходит в производство средств производства, вызывает там расширение производства и тем самым новый спрос на различные продукты, в том числе и на средства потребления, ибо увеличение основного капитала вызывает также абсолютный прирост переменного капитала, стало быть и потребления рабочих.

Одним этим еще не ограничивается действительное течение вещей, ибо мы имеем дело не с идеальным хозяйством, а с капиталистическим, построенным на основе общественных противоречий. Чтобы повысить норму прибыли, предприниматели стремятся возможно

производства падают с увеличением числа экземпляров и лишь тогда становятся ниже издержек производства при менеее совершенных методах работы, когда количество изготовляемого товара не спускается ниже определенной массы. Граница, с которой он становится выгодным (Бюхер называет ее „Nutzschwelle der Massenproduktion"), лежит тем выше, чем большую часть всех издержек производства составляют постоянные издержки.

Начиная с этой границы издержки производства понижаются далее с увеличением массы производства. Это понижение издержек, вообще говоря, происходит медленнее, чем повышается масса производства, и тем медленнее, чем значительнее эта масса становится. Наконец, достигается граница, при которой дальнейшее повышение массы не представляет сколько нибудь стоющей выгоды. Непосредственно под этой границей лежит высота пользы массового производства".

больше сберечь на заработной плате, увеличить и накоплять прибавочную ценность. Поэтому создается такое положение, что все производство превосходит вообще всю общественную потребность во всех отраслях производства. Маркс ярко изображает этот процесс следующими словами:

«Условия непосредственной эксплоатации и условия ее реализации не тожественны. Они не совпадают не только по месту и времени, но и в понятии. Первые ограничены только производительной силой общества, вторые — пропорциональностью различных отраслей производства и потребительной силой общества. Но эта последняя определяется не абсолютной производительной силой и не абсолютной потребительной способностью, а потребительной способностью на основе антагонистических условий распределения, которые сводят потребление огромной массы общества к минимуму, изменяющемуся лишь в более или менее узких границах. Она ограничена далее стремлением к накоплению, стремлением к увеличению капитала и к производству прибавочной ценности в расширяющемся масштабе. Таков закон капиталистического производства, диктуемый постоянными революциями в самых методах производства, обесценением имеющегося капитала, постоянно сопровождающим такие перевороты, всеобщей конкуррентной борьбой, необходимостью совершенствовать производство и расширять его масштаб ради одного только сохранения и под угрозой гибели. Поэтому рынок должен постоянно расширяться, так что взаимозависимость рыночных отношений и определяющие ее условия все более принимают характер независимого от производителей естественного закона, все более ускользают от контроля. Внутреннее противоречие стремится найти себе разрешение в расширении внешнего поля производства. Но чем больше развивается производительная сила, тем более впадает она в противоречие с тем узким базисом, на котором покоится потребление». [1])

По Марксу это противоречие между стремлением к расширению производства и данными потребительными возможностями разрешается тем, что расширяется «внешнее поле производства». Не совсем ясно, что Маркс понимает под этим. Однако, следует предположить, что Маркс, как и повсюду, говорит не о внешней торговле, не о сбыте этих продуктов за-границу, хотя в действительности этот момент играет известную, может быть даже решающую роль для разрешения кризисов, но, верный своему методу рассматривать хозяйственное развитие внутри капиталистического общества как целого, он понимает под «внешним полем производства» дальнейшее развитие производства в различных отраслях, прежде всего — повышение состава капитала.

Так, Маркс далее говорит о том, что одновременно с развитием производительности и с концентрацией капитала происходит понижение цен товаров и, следовательно, также обесценение наличного капитала. «Это периодическое обесценение наличного капитала — это имманентное средство капиталистического способа производства, которое служит тому, чтобы задерживать понижение нормы прибыли и

[1]) „Das Kapital", B. III, Th. 1, S. 225. Ср. „Капитал", т. III, пер. Базарова и Степанова, стр. 225.

ускорять накопление капитальной ценности путем образования нового капитала, — нарушает сложившиеся отношения, в которых совершается процесс обращения и воспроизводства капитала и потому сопровождается остановками и кризисами процесса производства... Капиталистическое производство постоянно стремится выйти из этих имманентных границ, но оно преодолевает их только при помощи средств, которые снова ставят перед ним эти границы и притом в более колоссальном масштабе». [1])

Здесь нет и речи о вывозе товаров или капитала за-границу, как о средстве преодоления кризисов. Маркс имеет ввиду лишь один момент, а именно прогрессирующее повышение органического состава капитала, которое, однако, вызывает падение нормы прибыли и дальнейшее расширение производства, чем опять-таки подготовляются новые кризисы.

Сводя воедино причины кризисов по Марксу, можно их формулировать следующим образом [2]): неравномерное развитие отдельных отраслей народного хозяйства, затрудняющее или делающее совершенно невозможным правильный обмен товаров, и затем — ограниченная потребительная сила рабочих. Это различное развитие отдельных отраслей производства или анархия производства обычно ведет к колебаниям цен различных предметов и в конце концов приводит к глубокому кризису, когда получается несоответствие между накоплением капитала в группе средств потребления и в группе средств производства. Мы уже неоднократно указывали на то, что необходимым условием процесса воспроизводства является равенство между накопляемым

---

[1]) „Капитал", т. III, стр. 231.

[2]) Основа кризисов дана уже в простом процессе обмена. Наступает процесс превращения товарного обмена в денежную форму, когда деньги выступают, как посредник между обменивающимися товарами. Так как деньги могут одновременно играть различные роли, например, роль сокровища, платежного средства, ссудного капитала и т. д., то может наступить разрыв менового процесса. Тот, кто продал товары, не вынужден тотчас же обменять деньги на товары. Тогда часть товаров остается непроданной и наступает кризис. В противоположность к прежним теориям Рикардо и Сея, которые видели в капиталистическом обществе лишь непосредственный обмен товаров и по этому не могли допустить разрыва в этом процессе, Маркс подчеркивает как раз различные моменты этого процесса, которые могут быть разорваны и могут вызвать этим кризис. В то время как Рикардо говорит, что никто не покупает, не продавая, и не продает без того, чтобы не купить, Маркс указывает на то, что превращение товара в деньги отнюдь не равнозначуще дальнейшему превращению денег в товар, и что владелец денег может дать своим деньгам различное назначение и вовсе не должен непременно отдать тотчас же свои деньги за новые товары. Этот момент создает *возможность* кризисов уже в товарном производстве, но в развитом капиталистическом обществе он играет незначительную роль. Ибо, чем больше становится масса товаров, тем нормальнее протекает меновой процесс, тем меньше становятся колебания, тем незначительнее отклонения, которые вызываются индивидуальными действиями и поведением отдельных хозяев. В массе эти индивидуальные особенности исчезают и ход колоссального товарного производства был бы более или менее равномерным. В действительности простое товарное производство вовсе не знает кризисов в современном смысле, т. е. кризисов перепроизводства, до начала XIX века, когда уже развилось капиталистическое хозяйство. Поэтому *Рикардо* и оспаривает возможность таких кризисов, ибо он их почти не знал в практической жизни.

постоянным капиталом группы средств потребления и переменным капиталом плюс потребляемая часть прибавочной ценности в группе производства средств производства. Но так как в условиях конкурренции стремление предпринимателей сводится и должно сводиться к тому, чтобы возможно больше накоплять, улучшать средства производства и все больше расширять производство, то должно получиться перепроизводство потребительных благ, ибо потребление рабочих ограничено их социальным положением. Абстрактно рассуждая, может быть создана пропорциональность между этими двумя группами; в действительности же в условиях конкурренции и при существующих социальных отношениях должно образоваться несоответствие между производством средств потребления и спросом на них. Если Туган-Барановский, в известной мере в согласии с Рикардо, думает, что пропорциональность постоянно вновь восстанавливается, то он не обращает внимание на то, что эта пропорциональность в действительности создается лишь посредством кризисов после реорганизации производства средств производства, реорганизации, связанной с изменением в органическом строении капитала. Таким образом, при прежнем положении получилось не *относительное,* а *абсолютное* перепроизводство, т. е. переполнение рынка товарами, которые при данных социальных условиях и при данном органическом строении капитала не могли найти сбыта.

Маркс указывает на оба момента кризисов: несоответствие между отдельными отраслями производств с одной стороны, несоответствие между производственными возможностями и покупательной силой населения—с другой. Маркс не только об'единил эти два момента, но он их крепко связал в своем анализе процесса воспроизводства и обращения капитала. При этом он абстрагирует от всех второстепенных моментов и рассматривает течение процесса воспроизводства в его чистейшей форме, не упуская, однако, из виду действительности, и показывает, как влияют и должны влиять на процесс воспроизводства существующие социальные отношения.

Периодичность кризисов и различные хозяйственные эпохи.

Маркс впервые поставил вопрос о периодичности кризисов, т. е. о регулярном повторении этого явления в определенные сроки, примерно, через 7,8 или 10 лет [1]). Во время кризиса и, главным образом, в следующий за ним период промышленного под'ема происходит обновление всего основного капитала, т. е. обновление машинного оборудования, предприятий, лучшее использование вспомогательных средств, сырья и т. д. Строятся новые предприятия, заводятся новые машины, вводятся значительные улучшения в старых. Происходит также лучшее использование сырья и привоз нового сырья; короче говоря — основной капитал переживает внутренний переворот. Вследствие этого сильно возрастает спрос на различные продукты. Под влиянием этого

---

[1]) Очень ясно и исчерпывающе поставлена эта проблема у Р. Гильфердинга „Финансовый капитал", стр. 286 и след. Ср. „Капитал", т. II, стр. 164 и след.

многие предприятия расширяют свое производство. По мере того как этот процесс обновления близится к концу и, — что особенно важно — вследствие возрастания спроса на продукты и рабочую силу, цены на сырье и средства производства, а также цена рабочей силы значительно повышаются — по мере всего этого норма прибыли предпринимателей падает, пропадает охота к дальнейшему расширению предприятий, и получается даже так, что предприятия, ранее расширившие свое производство, теперь не находят сбыта своим товарам. Предположим, например, что повышается спрос на машины. Тогда железоделательные и прокатные заводы увеличивают свое производство. Это влияет на рудники, которые доставляют железо и уголь, а также на рынок других вещей. Когда же процесс обновления машин закончится или остановится вследствие повысившихся издержек, то прокатные заводы, расширившие свое производство, не находят сбыта для своих товаров и должны в свою очередь сократиться. Кризис налицо. То же самое получилось бы, если бы процесс обновления был прерван вследствие недостатка в железе, в угле, или в текстильной промышленности—вследствие недостатка шерсти, хлопка и т. д., или же из-за недостатка в рабочей силе.

Кризисы происходят правильнее и выступают в форме всеобщего перепроизводства в том случае, когда развитие производительных сил в отраслях, производящих средства потребления, происходит быстрее, чем увеличивается масса рабочих. В этом случае также должна образоваться известная периодичность, ибо развитие производительной силы в производстве средств потребления зависит от техники, обновление которой длится известный промежуток времени и может быть закончено лишь через известное число лет. Когда вводятся новые машины или основываются новые предприятия, они никогда сразу не дают полного эффекта, а лишь постепенно развивают свою производительность и затем выбрасывают на рынок значительное количество средств потребления.

Мы имеем, таким образом, два момента, которые могут служить причиной периодичности кризисов. Первая причина заключается в обновлении основного капитала в первой группе, т. е. в производстве средств производства. Второй момент обусловливается развитием производств средств потребления. На первый взгляд может показаться, что эти оба момента равнозначущи, что в обоих случаях хозяйственный цикл зависит от обновления основного капитала, т.-е. от развития техники и от условий конкурренции. В действительности же дело обстоит иначе. Если бы причина периодического повторения кризисов лежала в обновлении машин и вообще всего оборудования предприятий, периоды, в течение которых происходит этот процесс обновления, должны были бы все удлиняться, ибо, как мы дальше покажем на цифрах, основной капитал все растет и требует, стало быть, все более длительного срока для своего обновления или усовершенствования, несмотря даже на успехи техники. Поэтому периоды хозяйственного под'ема становятся все более продолжительными. Совсем иначе обстоит дело, если периодическое повторение кризисов зависит от того, что техника так быстро прогрессирует в группе, производящей средства потребления,

что производство перегоняет потребность. Так как улучшение техники, расширение производства сильно облегчаются по мере развития техники, то этот процесс происходит все быстрее. Существует, таким образом, различие между обновлением средств производства в группе, производящей средства производства, и расширение производства в группе, производящей средства потребления. Последний случай, расширение производства, представляет собой процесс, развивающийся гораздо быстрее, чем обновление основного капитала, в особенности в группе, производящей средства производства, где состав капитала очень высок и где это обновление зависит от таких отраслей производства, как горное дело, расширение которого требует много лет. Органический состав капитала может быть также очень высок в текстильной промышленности. Но все-таки там всегда возможно помещение нескольких новых станков в ткацкой мастерской; отчасти производство может быть поставлено даже вне фабрики, если имеется достаточный запас сырья. Но даже—постройка или расширение самих фабрик в текстильной промышленности протекают быстрее, чем постройки в горнозаводской индустрии. Совершенно иначе обстоит дело, когда надо строить каменноугольные копи, прокатные заводы, доменные печи; все это требует гораздо большего времени.

Мы замечаем, что хозяйственные кризисы происходят в последнее время чаще. Раньше бывали промежутки в десять лет, а в последнее время кризисы происходили в следующие годы: 1893 — 1895, 1900—1903, 1907—1909, 1913, т. е. регулярно по прошествии семи лет; это следует отнести за счет перепроизводства средств потребления.

Перепроизводство средств потребления может также иметь место тогда, когда происходит общий процесс обновления основного капитала, когда техника производства вообще переживает переворот. Дело происходит таким образом, что производство средств потребления расширяется быстрее, чем происходит процесс обновления во всем производстве; таким образом, на рынок выбрасывается больше средств потребления, чем может быть протреблено при данной степени развития всего хозяйства. Но так как это развитие вообще находится в стадии повышения, так как процесс обновления хозяйства еще не закончился, то эти кризисы, какие бы временные следствия они ни имели, являются лишь преходящими потрясениями рынка, которые не только не останавливают общий процесс, но даже ускоряют его. В таких случаях кризис неглубок и скоро преходящ. Совершенно иначе обстоит дело, когда после окончания обновительного процесса наступает перепроизводство в области средств производства. Тогда наступает более или менее долгий период затишья, который знает лишь временное оживление, но в общем остается периодом застоя. Такой период относительного застоя наступил в Англии после железнодорожного строительства, около 70-х годов. Внутренний рынок был в известной мере пресыщен; на его место выступает постройка торгового флота и завязывание торговых отношений.

Так, общая длина железных дорог в Англии увеличивалась с 1860 по 1880 г. с 10,4 до 17,6 тысяч миль, в то время как до 1900 г., она

далее возрасла лишь на 4 тысячи миль, достигнув общей цифры в 21,8 тыс. миль. В то же время тоннаж торгового флота увеличился с 1860 по 1880 год от 0,45 до 2,72 миллионов тонн, а далее до 1900 г. увеличился до 7,21 милл. тонн.

В общем, период с 1875 по 1895 год является для Англии временем хозяйственного затишья, которое впоследствии заменилось новым периодом под'ема, вызванного как переворотом в электротехнике и другими техническими открытиями, так и расширением мирового рынка.

Напротив, развитие германской промышленности до начала нынешнего столетия, до кризиса 1907 г., а отчасти даже до 1911 [1]) обусловливалось главнейшим образом ее собственным ростом; лишь около того времени внешний рынок начинает играть значительную роль.

Эти различные периоды в хозяйственном развитии вызвали к жизни различные теории кризисов. В то время как Рикардо знал нарушения хозяйственной жизни Англии во время наполеоновских войн, нарушения, которые в основе своей сводились к диспропорциональности в развитии отдельных отраслей, — Сисмонди видел уже первые кризисы перепроизводства, вызванные нищетой народных масс, мешавшей залечению ран после наполеоновских войн. Точно так же Туган-Барановский имел в виду в первую очередь период расцвета промышленности в Англии (1850 — 1873), способствовавший насыщению внутреннего рынка средствами производства, в то время как К. Каутский наблюдал следующий затем период упадка, и Р. Гильфердинг имел в виду хозяйственную жизнь Германии в течение ее первого периода роста, когда главную роль играл внутренний рынок, но теоретически предвидел также и следующий период. В. Зомбарт, напротив, придал универсальное значение этому моменту в германской экономике, более быстрому расширению внутреннего рынка сравнительно с заграничным сбытом и вследствие этого совершенно упустил из виду значение внешнего рынка [2]). С другой стороны Р. Люксембург построила свою теорию на наблюдениях над развитием польской промышленности, работавшей для русского рынка.

Можно следующим образом вкратце резюмировать сказанное нами о процессе накопления. При сохранении условия, о котором мы говорили раньше, а именно: что увеличение постоянного капитала в группе производства средств потребления происходит в строгом соответствии с ростом потребления рабочих и предпринимателей в группе средств производства, — при этом условии процесс воспроизводства может протекать беспрепятственно. Накопление капитала тогда выражается в скоплении средств производства в руках предпринимателей. Но так как с увеличением постоянного капитала (главным образом, основного, т. е. машин и вообще всего технического оборудования), производство быстро возрастает, то все более развивается несоответ-

---

[1]) „В настоящее время промышленность в значительной степени сама создает себе рынок (ist... ihr eigener Kunde"). См. „Frankfurter Zeitung", от 28 февр. 1911 г.

[2]) Различие в периодах хозяйственного развития было впервые указано Парвусом, но он не разработал этого вопроса глубже.

ствие между возможным расширением производства и ограниченными, на базисе капиталистических отношений, потребительными способностями рабочих масс; это несоответствие приводит к кризисам.

Теория Розы Люксембург.

Мы изложили в кратких чертах проблему воспроизводства и накопления, как ее разрешает Маркс. Против этого резко выступила Р. Люксембург в своем труде «Накопление капитала». В основном она делает три возражения против этих рассуждений. Приведя то место из «Капитала», где Маркс говорит, что «условия накопления капитала точно те же, что и для его первоначального производства и воспроизводства вообще, т. е. на одну часть денег покупается рабочая сила, а на другую—товары (сырые материалы и машины)»,—Р. Люксембург замечает: «Совершенно исключена та возможность, что рабочие и капиталисты сами смогут реализовать общественный продукт. Они всегда могут реализовать лишь переменный капитал, израсходованную часть постоянного капитала и предназначенную для потребления часть прибавочной ценности, и, таким образом, лишь осуществить условия для возобновления производства в прежних размерах. Предназначенная к капитализации часть прибавочной ценности ни в коем случае не может быть реализована рабочими и капиталистами. Реализация прибавочной ценности в целях накопления является, таким образом, неразрешимой задачей в обществе, состоящем лишь из капиталистов и рабочих».

Эту же мысль она высказывает во многих других местах своего труда; так, например, она пишет на стр. 114 — 115:

«В целях накопления часть прибавочной ценности не потребляется капиталистами; а присоединяется к капиталу для расширения производства. Спрашивается: где покупатели этого прибавочного продукта, которого капиталисты сами не потребляют, и который не может быть потреблен также рабочими, ибо их потребление целиком исчерпывается величиной переменного капитала? Где заключается спрос на накопляемую часть прибавочной ценности?»

В другом месте эта же мысль изложена в другой форме; Р. Люксембург спрашивает: «Какую цель преследует накопление капитала, если оно должно попросту служить потреблению капиталистов?» (не замечая, что одновременно происходит и накопление материальных богатств в виде средств производства). Или она ставит такой вопрос: «Откуда берутся деньги, необходимые для процесса воспроизводства?» (Здесь Л. совершенно упускает из виду роль кредита).

Мы уже говорили, что в группе, производящей средства производства, расширение основного капитала происходит таким образом, что часть прибавочной ценности непосредственно присоединяется к постоянному капиталу и именно путем взаимного обмена средствами производства самих предпринимателей. «Но откуда — спрашивает Р. Люксембург — отдельные предприниматели этой группы имеют деньги для покупки у других предпринимателей присоединяемого прибавочного продукта?» Они ведь могут получить деньги, лишь продавши что-либо со своей стороны. Прежде чем они приобретут новые средства

производства для расширения своих предприятий, т. е. выступят в качестве покупателей предназначенного к накоплению прибавочного продукта, они должны сбыть свой собственный прибавочный продукт, т. е. выступить в качестве продавцов. Кому продают эти предприниматели свой прибавочный продукт? Роза Люксембург приводит здесь ответ Маркса на этот вопрос, что между этими предпринимателями имеет место простой товарообмен, предполагая, что все предприниматели этой группы увеличивают свой капитал в равной степени и, следовательно, пред'являют равный спрос на средства производства различных родов. Роза Люксембург на это отвечает тем же вопросом, что и раньше: «Для кого тогда предпринимается расширение производства?» (Хотя ведь совершенно ясно, что все одновременно увеличивают материально свое богатство в форме средств производства).

В другом месте Р. Люксембург ставит вопрос, каким образом могут быть превращены в капитал те товары, которые произведены в форме средств потребления и должны быть проданы взамен средств производства первой группе предпринимателей. Она пишет:

«Ясно, что прогрессивно возрастающий органический состав капитала, т. е. более быстрый рост постоянного капитала по сравнению с переменным, должен найти свое вещественное выражение в более быстром росте производства средств производства (подразделение I) по сравнению с производством средств потребления (подразделение II). Но подобные отклонения в темпе накопления обоих подразделений прямо-таки исключаются марксовой схемой, основанной на строжайшей равномерности накопления. Само по себе ничто не мешает допускать, что общество с прогрессом накопления и его технического базиса прилагает непрерывно увеличивающуюся часть капитализированной прибавочной ценности к подразделению средств производства вместо того, чтобы прилагать ее к подразделению средств потребления. Так как оба подразделения производства представляют лишь отрасли одного и того же совокупного общественного производства или, если угодно, части единого предприятия собирательного капиталиста, то против допущения подобного рода прогрессивного перенесения части накопленной прибавочной ценности — соответственно с техническими требованиями из одного подразделения в другое ничего нельзя возразить; оно соответствует и действительной практике капитала. Но это допущение возможно лишь постольку, поскольку мы рассматриваем прибавочную ценность, предназначенную для капитализирования, как некоторую массу ценности. Схемой Маркса и ее соотношениями эта часть прибавочной ценности связывается, однако, с определенной вещественной формой, предназначенной прямо для капитализирования. Таким образом, прибавочная ценность подразделения II представляется в виде средств потребления. И так как эта прибавочная ценность может быть реализована только подразделением I, то задуманное перенесение части капитализированной прибавочной ценности из подразделеня II в подразделение I разбивается во-первых — о вещественную форму этой прибавочной ценности, с которой подразделение I очевидно ничего не может сделать, и во-вторых — о меновые отношения между обоими подразделениями, обусловливающие то обстоятельство, что перенесению части

прибавочной ценности в продуктах II в первое подразделение должно соответствовать равное по ценности перенесение продуктов I во второе подразделение. Итак, в пределах связей марксовой схемы не может быть достигнут рост подразделения I более быстрый, чем рост подразделения II» [1]).

Во второй части ее труда, написанной в тюрьме в качестве ответа на критику первого тома в социалдемократической печати и опубликованной лишь после смерти Р. Люксембург, мы находим такой же ход мыслей: «Современное господство капитала имеет своей жизненной задачей и призванием прибыль в денежной форме, накопление денежного капитала; теперь спрашивается: какие это виды товаров, и кто в обществе нуждается в них и покупает их у капиталистов, доставляя им в конечном счете важнейшую часть прибыли — звонкую монету».

Мы видели, что Маркс уже дал ответ на поставленный Р. Люксембург вопрос, что процесс накопления может совершаться при определенной пропорциональности в развитии обоих подразделений и в форме реальных ценностей, а не денег.

Формулировка, которую здесь дает Люксембург, сама по себе неправильна, ибо вообще не является необходимым, чтобы накопляемая часть прибавочной ценности была превращена в деньги; вполне достаточно, когда она покупается в форме средств производства и принимает форму, как это в настоящее время обычно делается, различных ценных бумаг, акций, облигаций и т. д. Разумеется, должно произойти увеличение потребления как рабочих, так и предпринимателей, чтобы могло произойти также увеличение постоянного капитала. Это происходит путем увеличения числа занятых рабочих, повышения их потребления, особенно во время повышенной коньюнктуры,—и путем повышения потребления предпринимателей. Этот прирост спроса на предметы потребления делает нужным большую затрату основного капитала. В действительности накопление капитала в форме основного капитала растет значительно быстрее, чем личное потребление населения.

Посмотрим теперь, какой ответ дает на этот вопрос Р. Люксембург.

«Если мы допустим, что прибавочная ценность реализуется *вне* капиталистического производства, то этим уже дано, что его вещественная форма не имеет никакого отношения к потребностям самого капиталистического воспроизводства. Ее вещественная форма соответствует потребностям тех некапиталистических слоев, которые способствуют ее реализации. Поэтому капиталистическая прибавочная ценность может появиться на свет либо в форме средств потребления, как, например, в форме хлопчатобумажных тканей, либо в форме средств производства, как, например, материалов для постройки железных дорог. То обстоятельство, что эта прибавочная ценность, реализованная в форме продуктов обоих подразделений, содействует при этом и реализации прибавочной ценности обоих подразделений при следующем

[1]) Стр. 310 — 11; ср. русский перевод Ш. Дволайцкого, стр. 237. — Маркс отвечает на это во втором томе „Теорий приб. ценности", в месте, приведенном нами на стр. 11 —13. Непонятно, почему этот ответ не удовлетворил Люксембург.

за этим расширением производства, совершенно не изменяет того факта, что *общественная* прибавочная ценность, как целое, реализована отчасти прямо, а отчасти косвенно вне обоих подразделений» [1]).

И далее, на стр. 330 (русск. перевод. стр. 252) она замечает, что « ... *по меньшей мере,* подлежащая капитализации прибавочная ценность и соответствующая ей часть капиталистической массы продуктов никак не могут быть реализованы в пределах капиталистических кругов и что они непременно должны искать покупателей вне этих кругов в некапиталистически производящих общественных слоях и формах».

Отсюда она делает вывод, что реализация прибавочной ценности с самого начала связана с некапиталистическими производителями и потребителями. «Существование некапиталистических покупателей прибавочной ценности является прямым условием существования капитала и его накопления, а потому и решающим вопросом проблемы накопления капитала».

Что «по меньшей мере вся капитализуемая прибавочная стоимость» должна быть в той или иной форме вывезена, — является сильным преувеличением; это совершенно ясно, ибо иначе не происходило бы вообще никакого накопления в промышленных странах, на что указал еще Отто Бауэр в «Neue Zeit». При более близком рассмотрении выясняется, что все это разрешение проблемы вообще не является разрешением, ибо что собственно означает продажа излишних товаров или вывоз капитализуемой прибавочной ценности в некапиталистические страны? Ведь товары или капиталы не дарятся колониальным странам, а обмениваются на другие товары или предметы, которые потребляются в капиталистическом обществе. Если какая-либо страна вывозит в колонии, то она ведь получает взамен другие товары. Действительное положение таково, что колонии в большинстве случаев вывозят *больше товаров в промышленные страны, чем они оттуда получают*. Одновременно с этим они получают капиталы взаймы от промышленных стран; капиталы эти в той или иной форме применяются в производстве и опять-таки бросают на рынок новые товары. Конечно, существует вывоз капиталов и товаров, который не является производительным, а служит лишь для потребления господствующих классов в колониях и, таким образом, по-просту расходуется, не принося никаких товаров взамен. Но этот вывоз играет очень незначительную роль в общей массе торговых оборотов между колониями и индустриальными странами, хотя при известных обстоятельствах часть товаров, употребляемая таким образом, может быть в абсолютном отношении довольно велика, но все же она меньше непроизводительных расходов самих капиталистических стран, напр., на милитаризм. Нормальная торговля с колониальными странами состоит в прямом товарообмене и во вложении капитала в колониальных странах, которое означает не что иное, как расширение «внешнего поля» процесса воспроизводства капитала, т.-е. производительное применение капитала в других отраслях, улучшение техники в отсталых странах; все это протекает в тех же границах и по тем же формулам, как и процесс

---

[1]) Там же, стр. 325; русск. перевод—стр. 248.

воспроизводства в капиталистических странах: обмен между средствами производства и потребления, употребление прибавочной стоимости для все нового повышения постоянного капитала. Таким образом, отвлекаясь от сравнительно незначительного вывоза предметов роскоши для господствующих классов и от тому подобного непроизводительного употребления товаров и капитала (что впрочем происходит и в капиталистических странах, где это же явление происходит в огромных размерах, больших даже, чем в колониях, в форме милитаризма, маринизма и тому подобных непроизводительных затрат), торговля с некапиталистическими странами происходит в той же форме, как и обмен товарами между капиталистическими производителями. В то же время эта торговля с аграрными странами значительно прибыльнее для предпринимателей, ибо они могут сильнее эксплоатировать самостоятельных производителей некапиталистических стран; это является важнейшим обстоятельством с точки зрения предпринимателей. Но с точки зрения разбираемой проблемы мы имеем здесь накопление прибавочной стоимости в гораздо более быстром темпе, чем без эксплоатации колонии, но это ни в коем случае не говорит нам о том, что в некапиталистических странах может иметь место применение произведенной в индустриальных странах прибавочной ценности.

Точно так же совершенно невероятно, чтобы некапиталистические страны или классы, которые сильно отстали сравнительно с развитыми капиталистическими по своей производительной и потребительной мощи и могут потребить лишь незначительную часть продукции европейских стран, могли из года в год потреблять всю или значительную часть прибавочной ценности, растущей очень быстро в промышленных странах.

Роза Люксембург в одном месте упрекает Маркса, что он в своих схемах имеет в виду лишь момент перехода от простого воспроизводства к расширенному. В дальнейшем этот упрек может быть адресован скорее самой Люксембург: она по-просту знает ту стадию в отношениях между капиталистическими и некапиталистическими странами, когда первые употребляют часть своей прибавочной ценности на то, чтобы вовлечь в капиталистический водоворот отсталые страны, при помощи различного рода средств, как экономического, так и военного характера. С точки зрения капиталистического производства это непроизводительные издержки («faut frais»), производимые для того, чтобы лучше обеспечить себе добычу.

Главная цель, однако, заключается не в этом, а в эксплоатации аграрных стран, т.-е. в вывозе из них все возрастающих товарных масс, и в вовлечении некапиталистических стран в нормальные капиталистические отношения, т.-е. в нормальный меновой оборот, при котором лишь и может иметь место эксплоатация этих стран в крупном масштабе, как этого требуют интересы современных государств.

Возьмем, например, две страны с различным ходом исторического развития, Англию и Германию. Англия является старой капиталистической страной, которая выросла главным образом на производстве средств потребления — текстильных товаров. Кроме того, она играет руководящую роль в мировом обороте и торговле. Если отвлечься от

вывоза текстильных машин, то экспорт остальных орудий и машин составит относительно небольшую сумму. Англия богата также капиталом, благодаря своему раннему капиталистическому развитию, торговой деятельности, морскому транспорту и не в последнем счете, благодаря своему владычеству над богатыми колониями, как Индия, Южная Африка, Австралия и т. д. Естественно, что прибавочная ценность в Англии необычайно велика, и она ищет себе применения в самых различных частях света.

Присмотримся поближе к хозяйственному развитию Англии. По данным Ф. В. Герста (Hirst) в его издании «The Progress of Nation» Г. Р. Портера (Лондон, 1912 г., стр. 701), рост богатства Англии с 1885 по 1909 г.г. развивался следующим образом:

Национальное богатство Англии:

	1885	1895	1905	1909
	в миллионах фунтов стерлингов.			
Земля.	1.691	1.385	1.306	1.300
Дома.	1.927	2.318	3.024	3.284
Капиталы фермеров.	520	368	340	348
Железные дороги	932	960	1.050	1.075
Промышленность и горное дело. .	1.744	1.927	3.026	3.277
Капитал, помещенный заграницей.	1.302	1.600	2.025	2.332
Муниципальные займы.	126	175	240	290
Имущества, принадлежащие свободным от налога.	335	380	420	450
Домашняя утварь.	960	1.000	1.000	1.000
Государств. и общинные имущества	500	550	605	630
Итого: . .	10.037	10.663	13.036	13.986

По этому вычислению, составленному на основании данных по подоходному налогу, капитал, вложенный в сельское хозяйство, значительно уменьшился с 1885 по 1909 г., вследствие обесценения земли и отлива капитала в индустрию. Совокупный капитал страны увеличился приблизительно на 4 миллиарда фунтов стерлингов. В том числе капитал, вложенный заграницей, повысился на один миллиард. Вложенный заграницей капитал возрос быстрее сравнительно с капиталом, вложенным в отечественной индустрии, горном деле и железных дорогах. Капитал, помещенный в промышленности, в железнодорожных обществах и горнозаводских предприятиях составлял в 1885 году 2.676 милл. ф. ст., в 1905 г. — 4.076 милл. ф. ст., а в 1909 году — 4.352 милл. фун. стерлингов. Английский капитал заграницей составлял в 1885 году 1.302 милл. ф. ст., в 1905 г. — 2.025 м. ф. ст., а в 1909 г. — 2.332 милл. ф. ст. До 1905 г. помещенный внутри страны капитал увеличился на 1.400 милл. или на 52%. Вывезенный капитал возрос на 723 миллиона ф. ст. или на 55%. В следующий период отечественный капитал возрос менее, чем на 300 милл. ф. ст., а капитал, вывезенный заграницу—немного более, чем на 300 милл. ф. ст.

В последние годы экспорт капитала значительно возрос. По данным «Economist», вновь вложенный капитал Англии составлял в 1911—1913 годах:

	1911	1912	1913	1911—13
	миллионы фунтов стерлингов			
Великобритания.	26,14	45,33	35,95	107,42
Колонии.	64,99	72,64	76,14	213,77
Другие страны.	100,62	92,87	84,45	277,94
Всего:	191,75	210,84	196,54	599,13

Капитал, вложенный внутри страны, составлял лишь шестую часть всего вновь вложенного капитала.

Вычисления Hirst'a не совсем совпадают с вычислениями издателя «The Statist» Paisch'a. По этим вычислениям английские капиталы, вложенные заграницей, составляли в конце 1910 г. в колониях 1,554,15 милл. фунтов ст., в других странах 1,637,68 милл. фун. ст., всего 3,191,83 милл. фунт. ст. Таким образом, получается значительно большая сумма, чем по данным Hirst'a. Для следующих лет Hir также дает более высокие суммы. А именно, по его данным вложения английского капитала в 1911 — 1912 г. составляют (в тысячах фунтов стерлингов):

Годы:	Всего.	Внутри страны.	В колониях.	Заграницей.
1911	196216	32244	60932	103040
1912	212337	51294	64407	96635
1913	248237	50709	99569	97958
1911 — 13	656790	134247	224908	297633

Капиталы, вложенные внутри страны в течение этих трех лет, составляют немного более пятой части всех вложенных капиталов. Этот гигантский экспорт капиталов последовал в конце периода процветания, обусловленного внутренним процессом обновления капитала и сопровождаемого — и отчасти обусловленного — все возрастающим экспортом товаров.

Английская торговля развивалась с 1885 по 1913 г. следующим образом (общая торговля, данные с 1905 по 1913 г. по «Statictical Abstract» for United Kingdom):

Годы:	Ввоз.	Вывоз.	Превышение ввоза.	В %% к ввозу
1885 — 89	380	226	154	41,6
1890 — 94	419	234	185	44,1
1895 — 99	453	238	215	47,4
1900 — 04	533	283	250	46,9
1905 — 09	607	462	145	23,8
1910	678	524	144	21,2
1911	680	557	123	18,0
1912	745	599	146	20,0
1913	777	635	142	18,3

Перевес ввоза над вывозом составил около 4 миллиардов лишь за время с 1885 по 1904 г.г. Таким образом, Англия потребляла в среднем на 270 милл. ф. ст. ежегодно больше заграничных товаров, чем она вывозила, в то время как ежегодное увеличение английского капитала составляло 200 милл. фунт. ст.

С середины 80-ых годов хозяйственная жизнь Англии находилась в состоянии депрессии, вызванной сильным сокращением железнодорожного строительства, возрастающей конкурренцией Германии, и еще более — изменением характера хозяйства на континенте Европы. В то время как прежде континент, не имея собственной индустрии, покупал у Англии потребительные блага, теперь там развилась самостоятельная промышленность, которая вызвала спрос на средства производства и в меньшей степени на средства потребления. Вследствие этого должен был измениться также характер английского экспорта на континент. Но английская индустрия, которая была главным образом хлопчато-бумажной индустрией, не могла предложить континенту товаров в таком же размере, как раньше. Под влиянием этого кризиса в Англии совершился переворот в производстве, который повысил потребность в сырье и отчасти в фабрикатах. Произошла дифференция в производстве континента, в особенности Германии—с одной и Англии—с другой стороны, причем Англия все больше переходила к поставкам на континент товаров высокого качества (Qualitätswaren). То же самое случилось в известной степени в отношениях между Англией и Америкой, где в то же самое время постепенно развилась сильная промышленность. Чтобы перейти на поставки высокосортных товаров, Англия должна была изменить свою технику, закупить более дорогие сырые материалы и т. п. Кроме того, Англия создала огромный торговый флот и выработала банковскую организацию, предназначенную для заграничных операций, благодаря этому она смогла проникнуть в отдаленнейшие страны. Все эти обстоятельства поразительно ясно отражаются на английской торговле, в которой перевес ввоза над вывозом все более увеличивается вплоть до начала 20-го столетия. Лишь с этого момента картина меняется; начавшийся в мировом хозяйстве период хозяйственного оживления оживил английский вывоз, и он стал расти значительно быстрее чем ввоз. Перевес ввоза над вывозом составлял от 1885 — до 1889 г.г. 44,6% ввоза, с 1890 по 1894 — 44%, с 1895 — 99 — 47,4%. Иными словами: почти половина ввоза не покрывалась вывозом, а должна была быть оплаченной из других источников. К началу 20-го столетия это отношение несколько понизилось, причем перевес ввоза составлял вначале все же 46,9%; в следующие годы это отношение упало значительно больше. С 1905 по 1909 г.г. превышение ввоза составляло 23, 6%, а с 1910 по 1913 — всего лишь 19,2%. Этим значительным улучшением торгового баланса об'ясняется повышение экспорта капитала, причем Англия сама финансировала свой экспорт, предоставляя свои товары аграрным странам в кредит. Каковы выводы из этих цифр для нашей теории?

До 1904 года потребление внутри страны (промышленное и личное) растет быстрее, чем вывоз заграницу; с этого момента сильно повышается вывоз. После окончания известного периода реорганизации

сильно увеличилась необходимость расширить заграничный сбыт товаров, в то время как спрос на товары внутри страны сравнительно уменьшился. То, что мы теоретически предполагали в течение одного года, в действительности происходило в продолжение более длительного периода, в течение которого основной капитал страны пережил более или менее значительную реорганизацию, и потребление внутри страны сильно возросло. Когда этот период пришел к концу, особенно остро выступила потребность в рынках сбыта, ибо новая техника привела к расширению производства, в то время как спрос на новые средства производства временно уменьшился. Как видно, мы накануне войны стояли перед окончанием такого периода реорганизации в Англии, во время которого рост экспорта быстро развивался, и *в результате должна была сильно обостриться борьба за рынок сбыта.*

Еще отчетливее это выступает в Германии. Профессор Зомбарт в своем труде «Народное хозяйство Германии в XIX веке» смог утверждать как раз обратное тому, что утверждала Роза Люксембург в отношении развития народного хозяйства. Он оспаривает необходимость прогрессирующего расширения рынка сбыта. Он даже заходит так далеко, что оспаривает дифференциацию и взаимную интеграцию отдельных народных хозяйств, прогрессирующее преобладание интернациональных отношений над национальными.

«В настоящее время—утверждает он культурные народы (в отношении всего их хозяйства) связаны между собой торговыми отношениями не больше, а меньше, чем прежде. Отдельное народное хозяйство в настоящее время не более, а меньше вовлечено в мировой рынок, чем сто или пятьдесят лет тому назад. По меньшей мере неверно предположение (и это я могу доказать цифрами), что международные торговые отношения приобретают все более растущее значение для современного народного хозяйства. Верно обратное. Ход развития в последние десятилетия показал, по меньшей мере в отношении германского народного хозяйства, уменьшение доли внешней торговли в общей сумме хозяйственной деятельности. Это вполне определенно в отношении вывоза, а вероятно и для всей заграничной торговли».

Зомбарт делает ошибку, желая вывести всеобщий экономический закон на основе фактов, которые он наблюдал лишь в отношении одной страны. Если б он, например, взял цифры английского вывоза угля, то он смог бы убедиться, что этот вывоз не только в абсолютном смысле, но и относительно возрос, например, по данным Hirst'a в уже цитированном нами труде «The Progress of the Nation». По этим данным вывоз английского угля составлял в 1870 г. лишь 12,8% всей продукции, в 1900—25,9%, а в 1909 г.—31,9%.

А как обстоит дело с фактами, которые приводятся Зомбартом в доказательство его «закона падения доли экспорта»? Взявши данные после 1908 г., Зомбарт мог бы установить, что вывоз каменного угля составил с 1909 по 1913 г. всего 140,76 милл. тонн, ввоз — 55,23 милл. тонн, превышение вывоза — 85,53 милл. тонн. В то же время производство Германии было равно 827,36 милл. тонн. Следовательно, доля экспорта составляла 10,3%, в то время как эта же доля, вычисленная Зомбартом за период 1905 — 1908 годов, составляла

6,4%. Долю экспорта, превышающую 10%, дают лишь годы с 1880 по 1885, а именно — 11,2%.

Подобным же образом обстоит дело с производством и вывозом цинка. Добыча цинка составляла с 1909 по 1913 г. 1.233.000 тонн, вывоз — 468.600 тонн, ввоз — 253.500 тонн, перевес вывоза — 215,100 тонн или 17,4% против 15,9% для предыдущих лет (1905 — 1908). Наконец, странно, что Зомбарт не исследовал экспорта железа, ибо вывоз железа с начала 20 столетия сильно возрос. По данным союза железорудной промышленности мы имеем следующие цифры относительно вывоза железа в процентах к добыче железной руды: с 1881 по 1885 — 32%, с 1896 по 1900 — 18,7% и с 1906 по 1910 — 36%.

Читая отчеты союза сталелитейщиков, мы убедимся, что доля экспорта стали также возрастает из года в год[1]). Все это совершенно уничтожает Зомбартовский «закон». Совершенно ясно также, что подобный «закон» противоречит внутреннему характеру хозяйственного развития, которое ведет ко все дальнейшей специализации и к массовому производству, а тем самым, следовательно, ведет по необходимости к расширению обмена с заграницей.

Если мы видим, что вывоз Германии утроился с 1891 — 95 г.г. по 1911 — 13 г.г., то никто уж не скажет, что производство и внутреннее потребление страны возрасло в еще большей степени.

Необходимость внешнего обмена вызывается не только специализацией производства и взаимным обменом разнообразных продуктов, в особенности средств производства, но еще и тем обстоятельством, констатированным нами, что с увеличением основного капитала, в особенности при завершении каждого периода реорганизации, необходимо расширение сбыта. Развитие от аграрной страны к индустриальной происходит таким образом, что превышение вывоза над ввозом вначале все уменьшается, а затем превращается в перевес ввоза над вывозом. Этот перевес ввоза все возрастает, пока продолжается внутреннее хозяйственное строительство, пока хозяйственная жизнь не насыщается в известной мере капиталом. Тогда перевес ввоза относительно уменьшается, и вывоз возрастает. Так, например, Германия в свое время была страной, в которой вывоз превышал ввоз. С середины 60-ых годов до начала 90-ых возрастал перевес ввоза над вывозом. После 1889 — 90 г. перевес ввоза составлял менее 21%. С 1891 по 1895 этот перевес достиг 23,5%. С этого момента в Германии начинается период высокой коньюнктуры, сопровождающийся сильным возрастанием экспорта; соответственно с этим падает доля ввоза, как это видно из следующей таблицы:

---

[1]) Доля вывоза стали союзом сталелитейщиков составляла:

	1909—10	1913—14
Полуфабрикат	34,9%	45,87%
Железнодор. материалы	34,5%	31,64%
Формовочное железо	23,5%	24,93%

Внешняя торговля Германии.
(без транзита).

Среднее за годы.	Ввоз.	Вывоз.	Превыш. ввоза.	В % ввоза.
	в миллиардах марок.			
1891 — 95	4,04	3,10	0,94	23,5
1896 — 1900	5,06	3,95	1,11	22,2
1901 — 05	6,11	5,02	1,09	17,8
1906 — 10	8,38	6,73	1,65	19,7
1911 — 13	10,39	9,05	1,34	12,8

Из этой таблицы видно, что превышение ввоза упало с 23,5% до 12,8% всего ввоза. Германия должна была таким образом покрывать из других источников лишь $^1/_7$ своего ввоза. Относительная бедность Германии сравнительно с Англией, с одной стороны, и более широкий базис отечественного производства, с другой, ясно выступает из относительно низкой доли перевеса ввоза. Германия производила в гораздо большей степени продукты питания и сырье для своего потребления. Напротив, она не обладала такими огромными капиталами за границей, она лишь поздно развила свой торговый флот и еще позднее стала играть посредническую роль в мировом обороте, чтобы таким образом в качестве государства-торговца и банкира покрывать свой перевес ввоза получаемыми от этих функций доходами. Германия скорее развивалась как классическая промышленная страна, которая все больше покрывает свой ввоз вывозом. Превышение ввоза всего составляло в течение 1891 — 1913 годов около 27,97 миллиардов марок. В среднем ввоз превышал вывоз на 1,2 миллиарда марок ежегодно. Накопление капитала, в общем и целом, было значительно больше, и оно находило себе применение в первую очередь внутри страны.

Мы здесь наблюдаем даже относительное отставание вывоза капитала сравнительно с отечественным применением капитала. По данным, приведенным статс-секретарем Дельбрюкком в рейхстаге 11 февраля 1911 г. общая сумма эмиссий и эмиссии иностранных бумаг составляла, в миллионах марок:

	Общ. сумма эмиссий.	Иностран. бумаги.	% иностр. бум. относ. общ. суммы
С 1900 — 01 по 1903 — 04	11,081,3	2,116,9	19,1
С 1904 — 05 по 1907 — 08	16,318,5	1,379,8	8,9
С 1908 по 1910	12,510,8	1,597,9	12,8

На основании данных о доходах по гербовому сбору с ценных бумаг, которые послужили также основанием для вычислений Дельбрюкка, ежегодники Конрада (Conrads Jahrbücher) определяют эмиссии 1911, 1912 и 1913 г.г. следующим образом: общая сумма эмиссий составляла в 1911 г. 3,47 миллиарда марок, в 1912 — 4 миллиарда и в 1913 г. — 6,7 миллиардов марок, а всего — 14,17 милл.; эмиссии ино-

странных бумаг составляли 525,86 миллионов, 248,76 и 690,03 миллиона марок, а всего — 1,464,65 миллионов; это составляет немного более 10% всего вновь помещенного капитала.

«Deutsche Oekonomist» отмечает не сумму, в действительности вложенную, а сумму бумаг, допущенных на биржу. Мы составили на основе данных «Deutsche Oekonomist» следующую таблицу относительно ценностей, допущенных к котировке [1]):

Годы	Отечеств. ценн.		Иностран. бум.		Всего.	
	Номин. цены.	Курсов. цены.	Номин. цены.	Курсов. цены.	Номин. цены.	Курсов. цены.
1885 — 89	3,75	3,99	3,05	2,65	6,81	6,65
1890 — 94	4,94	4,84	1,69	1,53	6,63	6,37
1895 — 99	6,41	7,57	2,65	2,36	9,06	9,94
1900 — 04	7,18	7,60	1,48	1,41	8,66	9,01
1904 — 09	11,74	13,25	2,15	1,96	13,90	15,21
1910 — 13	8,05	9,37	1,86	1,88	9,92	11,25
Всего.	42,07	46,62	12,88	11,79	54,98	58,43

При вычислении вновь помещенного капитала надо исходить из курсовой ценности, ибо она точнее указывает сумму капитала, помещенного в действительности. В отношении курсовой ценности капитал, вывезенный заграницу, составляет лишь относительно небольшую сумму (одну пятую) и притом все уменьшающуюся. Как бы плохо ни отражала статистика допущенных к биржевому обороту бумаг действительную величину вновь помещенного капитала, она все-таки дает исходный пункт для разрешения вопроса, вывозится ли заграницу совокупная прибавочная ценность, накопленная в стране, или она находит себе применение внутри страны; и здесь мы заметим, что вновь произведенный капитал увеличивается из года в год, но он в большей своей части остается внутри страны, переживающей процесс быстрого развития, чем вывозится заграницу. Этим еще не сказано, что после завершения периода реорганизации промышленности не возникнет потребность в сферах приложения и не будут вывезены из Германии за границу значительные капиталы. В этом случае мы имели бы дело только с относительным затишьем в техническом развитии страны, в то время как собирающийся капитал искал бы себе применения где-либо в другом месте, чтобы избыток капитала не давил на уровень нормы прибыли.

---

[1]) Официальная статистика допущенных на биржу ценностей еще ненадежна. Она отмечает всю сумму иностранных эмиссий, несмотря на то, что эти последние одновременно появляются на различных биржах. Все таки мы приводим эти данные; номинальная ценность допущенных бумаг составит по ним (в миллионах марок):

	1897—1900	1901—05	1906—10	1911—13
Германские	10602	13374	15594	8483
Иностранные	2377	15437	12091	3352

Замечательно еще следующее. Из всех германских акционерных обществ, которые имели в 1913 — 14 г. капитал в 19,78 миллиарда марок, было 43 общества, действовавших заграницей. Их капитал равнялся 385,1 миллионов марок, около одной пятидесятой совокупного капитала германских акционерных обществ [1]). Можно таким образом сказать, что к концу значительного периода в развитии страны, в течение которого германская промышленность стала сильнейшей в Европе, интересы германского капитала заграницей были сравнительно невелики. И, по существу говоря, капитал искал себе применения заграницей скорее из соображений политических, (если отвлечься от вопроса об уровне нормы прибыли), чем из нужды в новых сферах приложения. Ибо ведь нельзя действительно утверждать, что не было применения для этих 385 милл. мар. в стране, где еще до войны существовала жилищная нужда, где целый ряд предприятий находились в примитивном состоянии, что достаточно явствует из статистики мелкой промышленности. Улучшение техники даже при сохранении прежнего уровня цен могло бы дать вполне удовлетворительное занятие предпринимателям, а также снабдить население необходимыми средствами потребления.

Таким образом мы видим, что в общем и целом процесс накопления в Германии, исключая последние годы до войны, к которым мы еще вернемся, не принуждал к вывозу капитала, что прибавочная ценность находила применени явнутри страны, а из-заграницы больше ввозилось, чем туда вывозилось. Лишь в самые последние годы, с завершением процесса преобразования промышленности, возросла потребность в рынках сбыта, ибо внутренний спрос относительно уменьшился.

Связывание капитала.

Мы уже указывали, что постоянный капитал (воплощенный в средствах производства) возрастает быстрее, чем переменный капитал (воплощенный в заработной плате). Постоянный капитал, однако, не однороден по своему составу и состоит из двух различных частей: из зданий, машин и т. д., которые изнашиваются медленно, только на протяжении многих процессов производства, и сырья и материалов, которые сразу и целиком входят в новый продукт. Та часть постоянного капитала, которая заключена в зданиях, машинах и т. д., называется *основным* капиталом; вторая, (вместе с переменным капиталом)—*оборотным* капиталом. Для хозяйственного развития рост основного капитала имеет большое значение и является наиболее характерным, ибо в этом находит себе выражение развитие производительных сил хозяйства.

Рост *основного* капитала является фундаментом хозяйственного

---

[1]) Кроме того было 18 колониальных обществ с капиталом в 31,76 милл. мар. Весь капитал Германии заграницей к 1 авг. 1914 г. был установлен на основании различных междугосударственных расчетов в 325 миллиарда марок; а иностранный капитал в Германии — в 2,7 м-да (Frankf. Ztg. от 10/IV 1924 г.), что составит меньше десятой части всего капиталистического богатства страны.

развития; он наложил совершенно новый отпечаток на хозяйство последних десятилетий до войны. Возникновение акционерных обществ, создание картелей и трестов — все это находится в тесной связи с ростом основного капитала; поэтому необходимо несколько подробнее остановиться на этом явлении.

По этому вопросу издано большое количество трудов. Мы не ставим себе задачи исчерпывающим образом обрисовать проблему в целом. Мы имеем в виду только подробнее охарактеризовать основные черты связывания капитала и отметить связанные с этим хозяйственные и социальные последствия. Факт сильного связывания капитала так общеизвестен, что он может быть в достаточной мере иллюстрирован незначительным цифровым материалом. При этом мы в немногих словах укажем и на техническую сторону этого процесса, по крайней мере, в основных отраслях тяжелой индустрии.

Так как исходный пункт концентрации производства и картелирования лежит именно в добывающей промышленности и тяжелой индустрии, мы несколько подробнее осветим ход развития этих отраслей промышленности.

В добывающей промышленности толчок ко вложению капитала дает увеличение глубины; в промышленности обрабатывающей расширение производства и стремление к расширению размеров предприятия и уменьшению издержек производства ведет к росту капитала и его связыванию.

Первоначально и каменноугольная промышленность держалась в рамках мелкого производства.

В 1850 г. крупнейший рудник (Hagenek) давал лишь 75.609 тонн. Железнодорожное строительство чрезвычайно усилило потребность в угле. Эта потребность могла бы быть удовлетворена лишь при условии углубления и улучшения шахт, при условии перенесения самой добычи дальше на север, т. е. от Рурского бассейна к бассейнам Эмса и Липпе. Вместо 1,96 милл. тонн, которые дал в 1850 г. нижне-рейнско-вестфальский угольный район, было добыто в 1860 г. — 4,28, в 1870 г.— 11,57 и в 1880 г. — 22,32 милл. тонн.

На этом развитие не остановилось. Каменноугольная промышленность не только сильно увеличила свои размеры, но и изменила всю свою технику. Приходилось спускаться все глубже и глубже в шахты. В то время как в 1876 г. добыча на поверхности составляла еще 45% всей добычи, к 1898 году она представляла лишь 16,5%, а перед войной она почти совсем исчезла. Если в 1858 г. предельная глубина шахты, которая была достигнута, составляла 300 метров, а в 1866 г. — 624 м., то в 1906 г. она составляла уже 850, в 1910 г.—970 м., а перед войной даже 1000 м. (в округе Цвиккау). В других странах эти пределы уже раньше были перейдены. Так в 1910 г. предельная глубина в Ланкашире составляла 1061, а в Бельгии даже 1250 м. и т. д. Но чем глубже приходилось копать, тем больше возрастали издержки по созданию и ведению предприятий, и тем относительно ниже становилась там производительность труда.

О фактическом положении дел в Германии мы имеем данные

за 1909 год, согласно которым две трети всей добычи получались с глубины более чем в 500 м.; из них:

с	глубины	501 — 600 м.	28,32%
»	»	601 — 700 »	20,41%
»	»	701 — 800 »	13,36%
»	»	801—1000 »	2,44%

в Саарском округе в 1902 г. (для годов, предшествовавших войне, приходится полагать, что эти данные несколько отстают от действительного положения) из общей добычи приходилось:

на	глубину	в 351 — 400 м. . . .	30,40%
»	»	» 401 — 500 » . . .	35,44%
»	»	» 500 — 650 » . . .	14,56%

Рост глубины влияет в первую очередь на производительность труда рабочих. Ибо с ростом глубины повышается температура воздуха, вследствие чего понижается работоспособность. Так, измерения в Рурском округе дали в среднем следующие результаты: до глубины в 25 м. температура находится еще в зависимости от температуры наружного воздуха; на глубине 25 метр. температура равна 9° по Цельзию. В дальнейшем она на каждые 28 м. дает увеличение на 1° и составляет, примерно, на глубине в 200 м. — 15,25°, на глубине в 1000 м. — 43,82°. Опыт показал, что с ростом температуры уменьшается производительность: в одном вестфальском руднике удалось, благодаря постановке мощного вентилятора, понизить температуру с 28 — 29,5° С. до 24 — 27° С, и добыча тотчас же поднялась с 0,8 тонн до 0,9 тонн, т.-е. в круглых цифрах на 12,5%. Следующим моментом, уменьшающим работоспособность с увеличением глубины, является все увеличивающееся количество газов. Наконец, работоспособность зависит еще от мощности пластов; при меньшей мощности она ниже, при большей — выше.

Действительное развитие производительности показывает все же, по крайней мере, в Германии, небольшой под'ем. По данным, которые опубликовал д-р.-инж. *М. Зайцев* в своей работе «Steinkohlenpreise und Dampfkraftkosten» («Schriften des Vereins für Socialpolitik. München und Leipzig» 1914, 143 т. стр. 130), добыча с шахты на одного человека, собственно горнорабочего, составляла в тоннах:

Годы	Горный округ Дортмунд.	Верхняя Силезия.	Саар-брюкен.
1887 — 1889 . . .	1658	2106	1210
1898 — 1900 . . .	1719	2317	1364
1909 — 1911 . . .	1752	2163	1563

Согласно этим данным добыча в горном округе Дортмунд поднялась в течение 22 лет в круглых цифрах на 5,6%, а в Верхней Силезии, по сравнению с концом девятнадцатого века — сначала на 10%; однако, общий прирост к 1909—11 г. составляет только 2,7%. В Саарбрюкене он был за период 1909—1911 г.г. на 29% выше, чем за период 1887—1889. Здесь, однако, шла речь только о производительности собственно горнорабочего. Но если принять во внимание весь персонал, то во

всех округах получается уменьшение производительности труда, составляющее в круглых цифрах 13 — 14,4%. Дело в том, что в настоящее время уголь не только добывается, но тут же на месте промывается и очищается. Возник ряд побочных производств каменноугольной промышленности. Вследствие этого число не собственно горнорабочих сильно возросло, так что сумма добычи, разделенная на число всех рабочих, дает меньший результат. Поэтому нужно с большой осторожностью подходить к цифрам, дающим абсолютное понижение добычи на одного рабочего. С другой стороны нужно принять во внимание еще один момент — это применение машин. Согласно Зайцеву (стр. 291) в Дортмунде приходилось на 1000 тонн добычи:

в 1887 г.	6,27	лош.	сил.
» 1896 »	8,48	»	»
» 1908 »	11,26	»	»
» 1911 »	13,19	»	»

Из этих цифр следует, что число потребных машин все увеличивается не только абсолютно, но и относительно суммы добычи. Еще более интересная картина получится, если мы сравним с вышеприведенной таблицей производительности рабочих рост числа лошадиных сил на 1000 тонн годовой добычи в отдельных округах. Число лошад. сил на 1000 тонн годовой добычи представляло:

Годы.	Горный округ Дортмунд.	Верхняя Силезия.	Саарбрюкен
1887—89	6,19	3,94	5,08
1898—1900	8,73	4,26	5,74
1909—11 [1])	12,57	8,14	7,85

Отсюда видно, что применение машин возросло вдвое, а между тем, как мы видели раньше, производительность поднялась лишь незначительно. Тем не менее в горном деле машины применяются лишь в незначительном количестве и не в процессе добычи в собственном смысле этого слова.

Все же должно было бы получиться значительно более сильное повышение производительности, если б она не понижалась, благодаря противодействующему влиянию увеличения глубины.

То обстоятельство, что для сохранения производительности на прежнем уровне нужно применять все большее количество машин, обусловливает уже само по себе громадный рост основного капитала и понижает норму прибыли. При этом нужно указать еще на то, что увеличилась и средняя мощность паровых машин. Так, напр., средняя мощность вновь установленных паровых машин в горном округе Дортмунд составляла в 1895 г. 135 лош. сил, а в 1908 — 665 лош. сил [2]). Но даже если оставить в стороне машины, то с ростом глубины постройка шахт, добыча угля, выкачка воды и т. д. требуют применения все возрастающих капиталов, притом возрастающих в значительно большой пропорции, чем глубина. Рост атмосферного давления внутри

---

[1]) Для верхней Силезии и Саарбрюкена даны цифры только за 1909 год.

[2]) Curt Goldschmidt „Ueber die Konzentration im deutschen Kohlenbergbau“ Karlsruhe 1912, стр. 14.

шахт, преодоление водопроницаемых и неустойчивых горных пластов требуют все растущего применения труда и капитала. К этому еще прибавляется, что с ростом глубины должно увеличиваться и *поперечное сечение* шахты, именно потому, что растет количество извлекаемого из шахты угля. Затрата капитала, которой требует основание современного горного предприятия, представляла до войны 20 миллионов марок, между тем как в 50-х годах едва требовалось столько же тысяч, а в Америке, где добыча еще в большей части производится на поверхности, требовался еще в начале двадцатого века всего лишь 1 миллион.

С ростом глубины растут также и *издержки производства*. Последние складываются из издержек по добыче и издержек по доставке на поверхность. Издержки по подземной работе обратно пропорциональны мощности пластов. Бозеник [1]) сообщает следующие цифры, взятые им из сообщения английского правительства: при уменьшении мощности пластов с 61 — 76,2 сантим. до 35,5 — 38,1 сантим., издержки по подземной работе возрастают с 5 шиллингов 8 пенсов до 8 шилл. 1 пенс на тонну. Это об'ясняет, почему не разрабатываются пласты меньшей мощности. В середине 90-х годов пласты меньше 1,5 метров считались в Верхней Силезии невыгодными для разработки; в Рурской области такие пласты разрабатывались между тем как пласты в 50 сантим. разрабатывались «уже неохотно». Во Франции и Бельгии пласты в 40 сантим. считались еще годными для разработки, а в Англии в среднем — пласты в 50 сантиметров.

Издержки по доставке на поверхность точно также растут, как это само собой понятно, с увеличением глубины. Естественно, что и здесь издержки производства понижаются путем технических улучшений, применения новых машин и лучшего использования старых источников энергии. Уже это требует вложения больших капиталов и понижает, следовательно, норму прибыли. Далее, эти технические улучшения мало доступны мелким предприятиям, а как раз те предприятия, которые совершают большие затраты при неблагоприятных условиях добычи, определяют цену угля.

Выводы своего обстоятельного труда Зайцев резюмирует на стр. 308 следующим образом: если увеличение капитала, механизация некоторых трудовых процессов, которые совершались раньше ручным путем, и усиление мощности машин и могут повлиять на уменьшение издержек во многих трудовых процессах каменноугольной промышленности, *то все же это влияние все уменьшается*. Оно поэтому также все меньше будет в состоянии противодействовать все ускоряющемуся повышению издержек в производстве в целом (обусловленному ухудшением естественных условий и невозможностью поднять или хотя бы удержать на прежнем уровне производительность персонала в целом). Впрочем и в действительности издержки производства возрастают. По крайней мере, это следует из данных как государственных, так и част-

---

1) A. Bosenick „Der Steinkohlenbergbau in Preussen und das Gesetz des abnehmenden Ertrages“ XIX. Ergänzungsheft zur Zeitschrift f. d. ges. Staatswesen, Tübingen 1907, стр. 42.

ных горных предприятий. По данным прусского горного управления себестоимость тонны угля составляла в Саарском округе в 1887 г. — 5,71 мар., в 1893 г. — 7,29 м., в 1897 г. — 6,87 м., в 1903 г. — 8,47 м. дальше вглубь земли [2]).

Так же точно обстоит дело и при добыче руды. Первоначально и здесь добыча производилась только на поверхности. Маленькие шахты могли доходить вглубь лишь до грунтовой воды. Когда верхние слои были разработаны, стали проводить для удаления воды штольни с небольшим уклоном, служившие часто и для добычи. Переход к постройке штолен, потребовавший больших капиталов, обусловил, вообще, укрупнение производства и прогресс капиталистического хозяйства. Современное крупное производство возникло тогда, когда руда стала разрабатываться в штольнях и пришлось перейти к глубокой разработке при помощи создания больших шахт, которые уходили все дальше в глубь земли [2]).

Глубокая разработка требует и здесь высоких первоначальных затрат и повышает издержки производства. Согласно *Гейману* себестоимость тонны составляла в 1885 г. для 10 — 15 крупных ланских рудников франко-станция отправления без амортизации — 1,33 мар., в 1895 г. — 7,84 мар. и в 1900 г. — 9,33 мар.

Стоимость производства руды-минетты представляла в начале настоящего столетия при работе на поверхности и штольневой разработке — 1,5 — 2 м., при глубокой разработке (без амортизации и погашения процента на капитал) 2 — 3 м. за тонну.

При добыче железа есть, однако, еще один очень важный момент, это — содержание железа в руде, так же, как и большее или меньшее присутствие вредных веществ, как сера, фосфор и т. д. В прежние годы разрабатывали только такие руды, которые обнаруживали высокое содержание железа. Еще недавно в Соединенных Штатах у Верхнего Озера плавили руды, содержавшие 62 — 68% железа.

Куски железняка с содержанием железа меньше 40% просто оставлялись в копях. В начале двадцатого века в Америке плавились в среднем 58 — 61-процентные руды; в Германии — с содержанием железа от 28 до 45%, в среднем в 35%, в то время как ввозившаяся из-за границы железная руда содержала в среднем 55% металлического железа. В Англии обрабатывались руды с 30% железа (в Иоркшире), в Кумберланде же — с 50 — 60%.

Какое значение имеет содержание железа в руде для железной промышленности, не требует пояснений. Так как с увеличением глубины падает содержание железа и уже по этому одному повышаются издержки добычи, железная промышленность ищет по всему свету таких залежей, где руда имеет еще высокое содержание металла.

---

1) Отчеты отдельных предприятий показывают точно также повышение себестоимости; так, напр.. средние издержки добычи у Гельзенкирхенского общества повысились с 1878 г. до 1894 г. с 3,97 мар. до 5,53 м. за тонну, в 1904 г. до 7,11 м., а в 1908 — до 9,29 м. На рудниках глубиною до 710 метр. себестоимость в 1908 г. составляла 9,84 м., а на рудниках глубиною от 397 до 456 м. — 7,01 м. за тонну.

2) H. G. Heymann. „Die gemischte Werke im deutschen Grosseisengewerbe". Stuttgart und Berlin 1904, стр. 1.

(В этом одна из главных причин борьбы из-за Марокко и передней Азии, где германский капитал искал высококачественной руды).

Очень значительно поднялись первоначальные издержки в горнозаводской промышленности. Раньше из руды выплавлялось ковкое железо при помощи древесного угля (сыродутный кричный способ) или в низких (полметра вышины) шахтных печах (домница, волчья печь). Выплавка составляла 200 — 300 килогр., а к концу XVI-го века — 750 килогр. в день. Кричная выплавка оставалась в рамках мелкого производства, первоначальные затраты были минимальные. Индийский сыродутный горн стоил от 10 до 100 марок, норвежская домница в начале XIX-го века — несколько больше — 100 марок.

Такие печи существовали еще в начале 90-х годов в Соединенных Штатах. В 1882 году в 68 таких печах там было выплавлено всего 48.000 тонн железа. Теперь их можно часто встретить еще в Африке и центральной Индии.

Уже в XV-ом в. стали применяться в Европе водяные мехи. Поэтому и печи стали строиться больше и выше, чтобы полностью использовать увеличенную и более сжатую струю воздуха. Важнейший переворот наступил, однако, с заменой вздорожавшего древесного топлива минеральным углем. В 1860 году доменные печи строились уже вышиною в 3 метра. В настоящее время происходит подобный же переворот, вызванный применением крупных газомоторов и электрической энергии. Вышина печей в Германии доходила до войны уже до 30 метров; их об'ем составлял 70 куб. метров, а дневная производительность — около 600 тонн и больше, т.-е. почти в 1000 раз больше, чем 300 лет тому назад, в двенадцать раз больше, чем в 1860 году.

Изобретение пуддлингования дало возможность применить уголь для сварки железа, ускорило процесс производства и расчистило путь для крупного производства. Но лишь бессемерование доставило ему победу. Оно открыло возможность для громадного расширения производства. «В то время как в пуддлинговой печи в 24 ч. едва можно выработать от 3 до 4 тонн железа, аппарат, служащий для бессемерования, дает в то же время почти в десять раз больше стали [1])». Клейнштюбер [2]) выразил этот прогресс иначе. Он измеряет его временем производства. 10 тонн чугуна превращаются в ковкое железо при кричном способе в три недели, путем пуддлингования — в три дня, а путем бессемерования — в 20 минут.

Отметим еще способ Сименс-Мартена, допускающий переработку старого материала и изобретение Томаса, как перевороты, создавшие новую эпоху. Последнее изобретение имело громадное значение особенно для Германии, так как оно допускало выработку стали и из фосфоросодержащих руд Лотарингии и Люксембурга. Лишь благодаря ему германская железная промышленность могла начать с 1879 года свое победное шествие по миру.

К этому надо прибавить еще относительно новый (распространившийся с середины 90-х годов) способ, позволяющий превращать в

[1]) Gemeinfassliche Darstellung des Eisenhüttenwesens. Düsseldorf 1912 стр. 20.

[2]) Eisenindustrie und Maschinenbau im XIX Jahrhundert. стр. 33.

сталь выходящий из доменной печи жидкий материал без вторичного нагревания, «с нагреву» (« in einer Hitze », и еще пускать его сразу в прокатные станы. Этим лучше использовывается теплота, т.-е. сберегается кокс. Такое же значение имеет и использование газов коксовых и доменных печей, а именно колошниковых газов, которые раньше на три четверти пропадали, для приведения в действие двигателей, дающих энергию и свет для всего предприятия.

«Доменные печи — пишет *К. Виденфольд* («Ein Jahrhundert rheinischer Montanindustrie» Bonn. 1916, стр. 90) выросли в громадных гигантов, которые при вышине более 30 метров обладают уже дневной производительностью в 600 тонн чугуна и целиком обслуживаются механически».

Подобным же образом сложились условия в производстве стали. «Томасовы груши, начавшие с вместительности в несколько тонн, теперь увеличили ее до 20 — 25 тонн и дают в 20 минут столько стали, сколько едва можно было получить при старом процессе пуддлингования в неделю» (см. там же).

Естественно, что и процессы обработки стали приспособились к новым методам работы.

Результатом этих нововведений является гигантский рост основного капитала, другими словами — той части постоянного капитала, которая заключена в зданиях, прочих постройках и машинах. В начале 60-х годов постройка двух маленьких конверторов стоила около 100.000 марок, а в начале двадцатого века стоимость одного томасовского конвертора составляла 15 миллионов марок (Neumann, указ. соч., стр. 20).

Развитие, в частности в Соединенных Штатах Америки, можно наглядно представить в следующих цыфрах: [1]).

Доменные заводы в Соединенных Штатах Америки [2]).

ГОДЫ.	Число предприятий.	Число рабочих.	Двигатели в тыс. лош. сил.	Капитал.	Заработн. плата.	Стоимость материалов.	Стоимость гот. издел.	
							Вся.	за вычетом затрат на материалы.
				в милл. долларов.				
1914	160	29.356	1.227,27	462,28	22,78	264,58	317,65	53,07
1909	208	38.429	1.173,42	487,58	24,61	320,64	391,43	70,79
1904	190	35.078	773,28	236,05	18,93	178,94	231,82	52,88
1899	223	39.241	497,27	143,16	18,48	131,50	206,76	75,25

[1]) О горной промышленности Соед. Штатов см. приложение к концу книги.
[2]) Abstrakt of the census of manufactures, 1914, таблица 223, стр. 640 и таблица 68, стр. 98.

ГОДЫ.	Потребл. железной руды. (В миллионах тонн по 2240 фунтов).			Выплавка чугуна. (В миллионах тонн по 2240 фунтов).		
	Всего.	Американской.	Ввозной.	Всего.	Для дальн. переработ. на собств. предприят.	Для сбыта на вольн. рынок.
1914	43,3	41,6	1,8	23,3	15,5	7,8
1909	48,3	46,6	1,7	25,6	15,8	9,8
1904	30,0	29,2	0,8	16,6	9,9	5,7
1899	25,4	24,6	0,7	14,4	?	?

Число печей с дневной производительностью в тоннах.

Годы.	Всего.	Меньше 100 т.	100—199 т.	200—299 т.	300—399 т.	400—499 т.	Свыше 500 т.
1914	353	37	56	57	59	79	65
1909	388	57	82	77	81	62	29
1904	343	69	95	66	59	31	23

Дневная продукция в 1000 тонн.

Годы.	Всего.	Меньше 100 т.	100—199 т.	200—299 т.	300—399 т.	400—499 т.	Свыше 500 т.
1914	109,4	1,7	8,0	13,2	19,2	34,8	32,5
1909	101,4	3,0	11,8	17,8	26,6	26,8	15,4
1904	77,8	3,6	13,6	15,3	19,5	13,6	12,1

Таким образом, в течение 15-ти лет от 1899 до 1914 года число доменных заводов уменьшилось с 223 до 160 или на 27,8%. Число рабочих сократилось даже на 33,6%. Наоборот, число применяемых двигателей увеличилось в 2,46 раз, а добыча — на 62%.

Соответственно этому капитал более, чем утроился, в то время как заработная плата возрасла только на 23%, а ценность потребленных материалов — вдвое. В 1899 году оборотный капитал (ценность материалов и заработная плата) превосходит по величине основной; наоборот, в 1914 году основной капитал почти на 200 миллионов больше оборотного. На одно предприятие приходилось капитала: в 1899 г. — 642.000 долл., в 1914 г. — 2.889.000 долларов. Отношение капитала к заработной плате представлялось в 1899 г. как 7,7 к 1, а в 1914 г. как 20,3 к 1.

При этом достойно внимания гигантское расширение производства этих предприятий. Их потребление железной руды поднялось за время от 1899 года до 1914 г. с 25,37 до 43,33 милл. тонн, выплавка возрасла с 14,45 до 23,27 милл. тонн. На одного рабочего приходилось чугуна в 1899 г. — 368, а в 1914 г. — 793 тонны.

Подобного анализа условий производства в других отраслях производства мы здесь дать не можем. Мы принуждены ограничиться лишь некоторыми общими цифрами, используя для этого в первую очередь американскую статистику. В нижеприведенных таблицах мы даем обзор текстильной промышленности в Соединенных Штатах, которая сравнительно меньше концентрирована и картелирована (стр. 58—59 цитированного труда).

Развитие текстильной промышленности.

Годы.	Число предприятий в 1000.	Число рабочих в 1000.	Двигатели в 100 лош. сил.	Капитал.	Зараб. плата.	Материалы.	Стоимость продукта.	Чистая стоимость.
				В миллионах долларов.				
1914	5,0	874,7	2365,0	1921,9	364,1	1093,2	1761,7	663,5
1904	4,3	704,0	1526,0	1254,9	234,0	726,3	1591,7	438,2
1899	4,1	632,0	1229,9	982,6	196,4	503,5	886,9	383,4

Потребление сырья в миллионах фунтов.

Годы.	Хлопок.	Шерсть.	Волос, войлок.	Шелк.	Лен.	Джут, конопля и т. д.
1914	2.680	510	45	25	26	751
1904	1.982	501	51	11,6	—	—
1899	1.924	413	36	9,8	17,0	508

Число веретен в 1000.

Годы.	Всего.	Хлопчатобум. промышлен.	Шелковая промышлен.	Шерстяная промышлен.	Ковровая промышлен.
1914	38.111	31.704	2.100	2.080	2.228
1904	28.722	23.672	1.394	2.456	1.199
1899	23.902	19.464	1.213	2.229	995

Число ткацких станков в 1000.

Механические.

Годы.	Всего.	Хлопчатобум.	Шелковая	Шерстяная		Ковровая.
		промышленность.				
1914	848	678	85	29	46	10
1904	697	560	60	38	28	11
1899	573	456	44	37	27	10
		Ручные.				
1914	0,09	—	—	0,04		0,03
1904	1,04	—	0,3	0,07		0,69
1899	1,31	—	0,2	0,08		1,05

Соотношение между капиталом и заработной платой мало изменилось; оно выразилось отношением: 5 и 5,3 к 1.

Развитие в частности хлопчатобумажной промышленности в течение последних пятнадцати лет перед мировой войной представлено в следующей таблице:

Развитие хлопчатобумажной промышленности в Соединенных Штатах.

Годы.	Число фабрик.	Число рабочих.	Двигатели в 1000 лош. сил.	Капитал.	Заработн. плата.	Стоимость материал.	Стоимость продукта.	Чистая стоимость.
				В миллионах долларов.				
1914	1.328	393.404	1.586	899,8	152,4	443,5	701,3	258
1909	1.324	378.880	1.296	822,2	132,9	371,0	628,4	257
1904	1.154	315.874	987	613,1	96,2	286,2	450,5	164
1899	1.055	302.861	796	467,2	86,7	176,5	339,2	163

Здесь мы так же точно замечаем резкое увеличение мощности двигателей,—вдвое,—хотя число предприятий увеличилось приблизительно на 27%. Так же точно возросло и число веретен,—с 19.464 до 31.704 миллионов или на 62,8%,—и число ткацких станков,—с 455,752 до 677,920 или почти на 50%. Соответственно этому и капитал почти удвоился, представляя по отношению к заработной плате в 1899 г. пятикратную сумму, а в 1914 году—шестикратную.

Рост основного капитала шел здесь значительно медленнее, чем в тяжелой индустрии.

Общее развитие американской фабричной промышленности с 1899 до 1914 года представляется в следующей таблице:

Развитие промышленности в Соединенных Штатах.

	1914	1904	1899
Число предприятий в тысячах	276	216	207
» занятых лиц в миллионах	8,3	6,2	—
» предпринимателей в тысячах	263	226	—
» служащих в тысячах	964	520	364
» рабочих в миллионах	7,0	5,5	4,7
» лошадиных сил в миллионах	22,5	13,5	10,1
Капитал в миллиардах долларов	22,8	12,7	8,97
Заработ. плата и жалованье в миллиард. доллар.	5,4	3,2	2,4
Жалованье в миллиардах долларов	1,3	0,6	0,4
Заработная плата в миллиардах долларов . .	4,1	2,6	2,0
Стоимость матер. » » » . . .	14,4	8,5	6,6
» продук. » » » . . .	24,2	14,8	11,4
Чистая стоимость (без затрат на сырье и т. д.) в миллиардах долларов	9,9	6,3	4,8

В 1899 году капитал был ниже суммы заработной платы и жалованья вместе с стоимостью материалов. В 1914 году—несколько больше. В 1899 году капитал почти в четыре раза превышал сумму заработной платы и жалованья, в 1914 г.—более чем в четыре раза. В то время как число предприятий возросло на 35%, капитал увеличился на 153%. Сильнее всего был прирост двигателей и ценности продукта.

Интересную картину связывания капитала в германской промышленности дает *М. Р. Вейерман* в статье «Экономическое своеобразие новейшей фабричной техники» в «Grundriss der Socialoekonomik», 6 часть (Tübingen 1914). Вейерман распределил балансы всех допущенных на берлинскую биржу промышленных обществ по различным отраслям промышленности и привел в отдельности акционерный капитал по отраслям его приложения. В качестве капитала этих предприятий он рассматривает акционерный капитал, резервы и долгосрочные долги. В результате он получил следующую таблицу:

Число исследуемых предприятий.	Отрасли промышленности.	Длительно работающий капитал (чистый капитал и долгосрочный кредитный капитал) в 1.000 марок.	Основной капитал.			Процент по отношению к гр. 3.	Гр. 4 и 6 в % по отношению к гр. 3.	В среднем на предприятие в целом в 1.000 марок.
			Недвижимость в 1.000 марок.	Процент по отношению к гр. 3.	Машинные орудия и пр. в 1.000 мар.			
1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.
84	Металлургич. промышл.	762.024	323.033	42	150.431	20	62	5.636
20	Керамическ. промышл.	84.338	46.418	42	8.849	10	52	2.763
59	Машиностроение	431.931	116.778	27	63.277	15	42	3.052
17	Электрическ. промышл.	777.644	148.690	19	298.112	38	57	26.287
36	Химическая промышл.	431.703	136.139	32	77.812	18	50	5.943
46	Текстильная промышл	208.390	72.114	35	48.080	23	58	2.613
19	Бумажная промышл.	140.070	38.182	27	44.565	32	59	4.355
71	Пивоварен. и солодовая промышл. . . .	315.858	294.951	65	40.127	13	78	3.452

Так как в данном случае идет речь об обществах, бумаги которых допущены на берлинскую биржу, т.-е. в основном о крупных обществах, то они уже сами по себе имеют большие капиталы. Мелкие предприятия этих отраслей промышленности здесь не рассматриваются и поэтому здесь получаются очень большие основные капиталы, которые дают для металлической промышленности следующую цифру: 42% всего капитала вложено в недвижимость и 20% в машины.

Вообще же, таким образом, вложено почти две трети всего капитала. Особенно резко выступает электрическая промышленность. Здесь приведены только 17 обществ, обладающих громадным капиталом в 777 миллионов марок, из которых 38% вложено в машины. Большая доля приходится на машины также и в бумажной промышленности, между тем как в химической и текстильной промышленности, наоборот, здания играют значительную роль. Дальше Вейерман приводит некоторые данные о соотношении между капиталом и заработной платой в некоторых предприятиях текстильной промышленности. В одном исследованном им прядильно-ткацком обществе заработная плата составляла в прядильном отделении едва 4% всего вложенного капитала, в то время как в ткацком, с более высокой механизацией процесса труда (станки Нортропа) доля заработной платы упала по отношению к вложенному капиталу до 15%.

Интересны также указания цитированных авторов на связь между ростом акционерных обществ и повышением вложения капитала, к чему мы еще позже вернемся.

Очень крупные капиталы показывали уже до войны так называемые смешанные предприятия, о которых мы еще будем говорить. Это— предприятия, охватывающие рудники, доменные заводы, прокатные заводы, иногда и машиностроительные и даже транспортные предприятия. Такие предприятия должны были, естественно, располагать большими капиталами.

Так, число акционерных обществ в германской каменноугольной промышленности в 1913 — 14 году было 34, их предпринимательский капитал (акционерный и резервный) составлял 465,8 миллионов марок, облигации и ипотеки — 164,8 милл. мар., весь производительный капитал — 630,6 мил. мар., или в среднем на одно предприятие — 18,5 милл. мар. Число акционерных обществ в буроугольной промышленности было 51, их предпринимательский капитал — 331,31 милл. мар. и облигации — 132 милл. мар., всего 463,31 милл. мар. или в среднем на одно предприятие — 9,08 милл. мар. Буроугольная промышленность далеко еще не достигла глубины каменноугольной промышленности. Поэтому она требует еще меньших капиталов. Но и 9,08 милл. составляют уже значительную сумму.

В рудной промышленности было 4 акционерных общества с общей суммой капитала в 21,9 милл. мар., так что в среднем на одно предприятие приходится 5,48 милл. мар. 65 обществ имели металлургические и прокатные заводы. Их капитал составлял 503,77 милл. марок, долги — 108,20 милл. мар., а весь производительный капитал — 611,97 милл. мар., что составляет 9,26 милл. мар. на одно предприятие.

Что же касается 36 смешанных предприятий, то они показывали капитал в 1450,89 милл. мар. и долги в 482,6 милл. мар., всего таким образом, 1933,5 милл. мар. или на одно общество 40,3 соотв. — 53,7 милл. мар. Здесь выступают перед нами, таким образом, гигантские предприятия, которые, как мы еще увидим, господствуют над промышленной жизнью и образуют тот узел, вокруг которого концентрируются картели и тресты [1]).

Концентрация производства.

Внешним выражением роста основного капитала является расширение размеров предприятия, концентрация производства. Строятся предприятия все больших размеров, одновременно об'единяются различные фазы производственного процесса, или последний распадается на новые фазы, чтобы увеличить об'ем производства до гигантских размеров.

Расширение предприятия и повышение продукции диктуется улучшением техники, следовательно, повышенным применением основного капитала. Новая машина, стоющая значительно больше старой, может окупиться лишь в том случае, если она выбрасывает на рынок больше товаров; только тогда на единицу продукта приходится меньшая доля затраты капитала. На самом деле мы видим очень быстрый рост размеров предприятий и продукции. Американская статистика дает нам возможность установить и то и другое... Она подразделяет все предприятия во-первых по ценности произведенного ими продукта, затем по количеству примененной рабочей силы. Картина американского производства в последнее десятилетие перед войной представляется следующим образом (Abstrakt of the Census of Manufactures 1914 стр. 390/91).

---

[1]) Для сравнения следует привести еще некоторые другие отрасли промышленности. В металлообрабатывающей промышленности действовало 170 обществ со средним капиталом в 2,57 милл. мар., в машиностроительной промышленности — 593 общества со средним предпринимательским капиталом на одно общество в 4,56 мил. мар. и 6,36 мил. мар., включая облигации и ипотеки. Всего было 4798 обществ с предпринимательским капиталом в 19,78 миллиардов мар., или в среднем на предприятие 4,1 мил. мар., а вместе с ипотеками и облигациями — 5,3 мил. мар.

Об американской горной промышленности см. таблицу в конце книги.

Распределение американской промышленности по группам производств.

Предприятия со стоимостью продук. в долларах:	Число предприятий.	Число рабочих.	Стоимость продукта.	Стоимость продукта за вычетом расходов на материал.
	В процентах.			
Менее 5.000				
1914	35,2	1,8	1,0	1,5
1909	34,8	2,2	1,1	1.7
1904	32,9	1,9	1,2	1,8
5.000—20.000				
1914	31,9	6,1	3,7	5,1
1909	32,4	7,1	4,4	6,0
1904	33,7	7,7	5,1	6,7
20.000—100.000				
1914	20,6	14,2	10,5	12,5
1909	21,3	16,5	12,3	14.8
1904	22,2	18,8	14,4	17,3
100.000—1.000.000				
1914	10,9	42,7	36,1	39,4
1909	10,4	43,8	38,4	41,9
1904	10,3	46,0	41,3	44,2
от 1.000.000 и выше				
1914	1,4	35,2	48.6	41,4
1909	1,1	30,5	43,8	35,7
1904	0,9	25,6	38,0	29,9

Крупные предприятия с продукцией свыше 1 миллиона долларов составляли в 1904 г. — 0,9%, а в 1914 г. — 1,4% всех предприятий. Число занятых в них рабочих возросло с 25,6% до 35,2%, стоимость их продукции с 38% до 48,6%. Другими словами, крупные предприятия, которые даже не составляли и 1½% всех предприятий, доставляли почти половину продукции.

По числу рабочих американские предприятия подразделялись следующим образом:

Число рабочих на предприятии.	Число предприятий.		Число рабочих.	
	1914	1909	1914	1909
	В процентах.			
Все предприятия .	275.791	268.491	7.036.337	6.615,046
Без рабочих . .	11,9	10,3	—	—
1—5 » . .	51,1	50,8	4,5	4,7
6—20 » . .	19,7	21,3	8,6	9,7
21—50 » . .	8,3	8,8	10,6	11,6
51—100 » . .	4,0	4,1	11,3	11,8
101—250 » . .	3,1	3,0	18,8	19,0
251—500 » . .	1,1	1,1	15,3	15,2
501—1000 » . .	0,5	0,5	13,2	12,7
свыше 1000 » . .	0,2	0,2	17,8	15,3

Гигантские предприятия с числом рабочих свыше 500, которых было всего 1996 или 0,7% всех предприятий, занимали 31% всех рабочих. В крупных предприятиях с числом рабочих свыше 100 было занято в 1914 г. 65% всех рабочих. Таким образом, можно сказать, что американская обрабатывающая промышленность [1]), и в не меньшей мере и горная промышленность, сильно централизована. Большое расширение рынка сбыта, который представляет собой такая громадная страна, как Соединенные Штаты, делает возможной сильную концентрацию производства. То же самое можно было заметить и в России, где фабрично-заводская промышленность была относительно более концентрирована, чем в Германии, хотя русская промышленность сильно отстала от германской. Гигантский рынок создал также благоприятные условия для быстрого расширения предприятий и большой концентрации капитала.

В довоенной Германии условия сложились иначе. В общем и целом мы имеем еще дело с раздробленным производством, где было еще относительно мало крупных предприятий.

[1]) См. таблица III в конце книги.

Согласно статистическим ежегодникам германской империи в 1886 году было 450 каменноугольных предприятий и 2 предприятия побочного производства, добывавших 58 милл. тонн, в 1912 же году было всего 349 предприятий с общей добычей в 174,87 милл. тонн (в 1913 году — 350 предприятий с 190,1 милл. тонн). Средняя добыча поднялась, таким образом, с 129.000 тонн до 510.000 и 543.000 тонн, т.-е. почти в 4 раза [1]).

Число буроугольных предприятий уменьшилось за это время с 638 до 478 и 465, их добыча же возрасла с 15,6 до 80,9 и 87,23 милл. тонн, а на одно предприятие в среднем с 24,6 тысяч до 170.000 и 187.000 тонн, т.-е. почти в 8 раз. Число железных рудников упало с 678 до 328; количество же добытой руды составляло 8,48 и 28,6 милл. тонн. В 1886 г. насчитывалось 119 предприятий с общим количеством доменных печей в 285, из которых работали 125, а в 1912 г. было 93 предприятия с 316 доменными печами, из которых работали 291. Продукция поднялась с 3,5 до 15,2 милл. тонн, т.-е. в 4 раза.

Процесс концентрации в своих основных чертах общеизвестен и не требует здесь дальнейшего рассмотрения. Здесь нужно только кратко упомянуть о состоянии концентрации незадолго до начала войны. Цифры относятся, однако, к 1907 году, к последней промышленной переписи в Германии [2]). Эта перепись установила раньше всего, что за период с 1895 по 1907 год мелкие предприятия с числом занятых рабочих от 1 до 5 увеличились в количестве на 6,5%, а число занятых в них рабочих — на 12,2%. Число средних предприятий с количеством занятых рабочих от 6 до 50 увеличилось за то же время на 39,8%, а число занятых в них рабочих — на 48,5%. Более всего увеличилось число крупных предприятий с числом занятых людей свыше 51, а именно на 68,9%, а число занятых в них людей — на 75,7%.

В обрабатывающей и горной промышленности, а также в строительной насчитывалось 29.033 крупных предприятий с 4,9 милл. рабочих при общем количестве свыше 2 милл. предприятий с 10,85 милл. рабочих. Таким образом, крупные предприятия занимали все еще меньше половины числившихся в обрабатывающей и горной промышленности рабочих.

Если дальше разделить все крупные предприятия на группы с количеством рабочих от 51 до 100, от 100 до 500 и на гигантские предприятия с числом рабочих свыше 500, то получится следующая картина:

---

[1]) Согласно Гольдшмидту в Рурской области было в 1909 г. 366 технических единиц, из них 86 добывали до 150.000 тонн в год. Их общая добыча представляла 10,6% всей добычи угля в этой области. 254 более крупных предприятий производили от 150.000 до 400.000 тонн в год и давали 75,2% всей добычи, в то время как на 25 гигантских предприятий с более высокой производительностью падало 14,1% добычи угля.

[2]) Statistisches Jahrbuch für das Deutsche Reich. 1910 стр. 63.

Распределение крупных предприятий на группы.

	от 51 до 100	от 100 до 500	от 501 и больше.
Все предприятия:			
а) предприятия	17.691	12.825	1.491
б) рабочие	1.234.137	2.477.083	1.638.805
Промышленность, включая горное и строительное дело:			
а) предприятия	15.783	11.827	1.423
б) рабочие	1.103.949	2.295.401	1.538.577
Горная, доменная и соляная промышленность:			
а) предприятия	408	847	420
б) рабочие	29.768	195.851	606.432
Силикатная (Steine und Erden) промышленность:			
а) предприятия	1.728	1.105	89
б) рабочие	119.130	214.951	70.293
Металлообрабатыв. промышл.:			
а) предприятия	1.482	1.242	108
б) рабочие	104.908	240.084	95.031
Производство машин и орудий:			
а) предприятия	1.550	1.540	319
б) рабочие	109.710	321.876	357.253
Химическая промышленность:			
а) предприятия	270	260	45
б) рабочие	19.056	51.174	50.077
Текстильная промышленность:			
а) предприятия	1.920	2.081	216
б) рабочие	136.976	426.726	170.686
Бумажная промышленность:			
а) предприятия	513	420	24
б) рабочие	35.777	80.315	18.640
Пищевая промышленность:			
а) предприятия	1.498	754	44
б) рабочие	104.327	129.590	36.436
Производство одежды:			
а) предприятия	824	545	21
б) рабочие	58.142	93.875	16.082

Если выделить цифры, относящиеся к обрабатывающей, горной и строительной промышленности, то окажется, что число мелких предприятий уменьшилось за время от 1895 по 1907 на 6%, число средних предприятий повысилось на 34%, а число крупных предприятий увеличилось на 61,8%. В торговле и транспорте число крупных предприятий возросло даже на 195%.

Все же гигантские предприятия были в 1907 г. еще сравнительно редки. Всего их насчитывалось 1491, на которых было занято 1,6 милл. рабочих, в среднем несколько больше 1000 рабочих на предприятие. Главным образом, встречались такие предприятия в машиностроительной и текстильной промышленности.

Германская статистика не дает, однако, верной картины действительной концентрации производства в империи; ибо статистика исчисляет не только отдельные предприятия, но причисляет к ним и отдельные части общего предприятия. Под «предприятием в статистическом смысле понимается каждая замкнутая в себе и выделенная в особую производственную единицу ступень технического процесса производства, организованная таким образом, что она может функционировать и в качестве самостоятельного предприятия».

Так, например, принадлежащие одной суконной фабрике шерстомойня, прядильное отделение, ткацкое, аппретурное и красильное—рассматриваются как самостоятельные предприятия. Каждая работа, предназначенная для обслуживания производства в целом, технически в себе замкнутая и выделенная в самостоятельное производство, завершающая процесс производства или его подготовляющая, как, напр., отделение для производства льда на пивоваренном заводе, газовое отделение суконной фабрики, модельно-столярное отделение машиностроительного завода, отдел производства ящиков на крахмальной фабрике и т. д. образуют согласно статистике отдельное предприятие.

Отсюда видно, что в основу определения предприятия положена техническая точка зрения. Но ведь совершенно ясно, что в предприятиях об'единено много таких технических единиц. Доктор Рудольф Меерварт подверг в своей работе «Einleitung in die Wirtschaftstatistik» (oyena 1920) этот метод критике и установил, что хотя большая часть предприятий совсем не производила или производила в крайне незначительных размерах расчленение на производства, но что есть, с другой стороны, примеры того, что предприятия пошли в этом расчленении чрезвычайно далеко. Он приводит в качестве примера одно предприятие в железной промышленности, занимающее 1200 человек и производящее в отдельности машины, моторы, автоматы, газовые печи, газовые плиты, плиты для варки, металлические изделия, оружие и велосипеды. Это предприятие было расчленено на 15 самостоятельных отделений. Из этого совершенно ясно, что в статистике многократно фигурируют отдельные производства или части совокупного предприятия в качестве самостоятельных предприятий, что меньше всего годится, по крайней мере, для нашего времени. Как известно, существует тенденция к об'единению отдельных ступеней, через которые проходит процесс производства от начала до его завершения. Особенно далеко зашел этот процесс слияния, как мы еще ука-

жем ниже, в тяжелой индустрии, причем горные предприятия включают в себя доменные печи, прокатные и машиностроительные заводы. Указанная работа Меерварта дает одновременно примеры предприятий, дающих картину нынешней тенденции к концентрации. В первую очередь он приводит предприятие «Hibernia» в Герне, которое еще представляет собой чисто горный концерн, охватывающий следующие отдельные *предприятия:*

1) Копи «Вильгельмина Виктория». Копи разделяются на две группы.

   a) Группы I и IV — шахты, служащие для добычи и спуска в шахту (шахта I втягивает воздух, через шахту IV он выходит);

   d) Группы II, III с двумя шахтами.

2) Копи «Иберния» охватывают 3 шахты.

3) Копи «Шамрок» охватывают 5 шахт (I, II, V, VI, IX).

4) Копи «Шамрок» III — IV с двумя шахтами.

5) Копи «Кирка и железо» охватывают 3 группы:

   a) Группа I/II с двумя шахтами

   d) Группа V/VI с двумя шахтами.

   c) Группа V/VI с двумя шахтами.

6) Копи «Генерал Блюменталь» с 3 группами:

   a) Группа I/II с двумя шахтами.

   d) Группа III/V с двумя шахтами.

   c) V/VI с двумя шахтами.

7) «Альштаден» охватывает группу с двумя шахтами.

Таким образом имеется 7 копей с 12 группами; предприятие владеет кроме того 777 коксовыми печами. Из них — 120 на копях «Шамрок» I/II, 183 на шахтах «Беренс», 126 на «Кирка и железо» и 228 на «Генерал Блюменталь»; последние коксовые печи это так называемые *дегтевые печи,* с которыми об'единены фабрики для производства побочных продуктов — аммониака, дегтя и бензола. На копях «Шамрок» имеется газовый завод. На копях «Альштаден» имеется брикетный завод, на «Вильгельмина-Виктория», «Кирка и железо» I/II и «Генерал Блюменталь» по одному паровому кирпичному заводу.

Из предприятий железной промышленности приводится в качестве примера Германско-Люксембургское горное и горнозаводское акционерное общество. Предприятие владело двенадцатью угольными копями.

1) Каменноугольные копи «Даннебаум» близ Бохума с 215 коксовыми печами.

2) Каменноугольные копи «Принц Регент» близ Бохума с коксовым заводом, состоящим из 145 коксовых печей с производством побочных продуктов и бензолового завода: кроме того, копи обладают брикетным заводом.

3) Каменноугольные копи «Фридлихер Нахбар» близ Линден и копи «Баакер Мульде» близ Баака. Здесь имеется 130 коксовых печей с производством побочных продуктов, а также 2 брикетных завода.

4) Каменноугольные копи «Газенвинкель» у Линден-Дальгаузен с 70 восстановительными коксовыми печами и производством побочных продуктов.

5) Копи «Брухштрассе» у Лангендреера. Здесь имеется 120 коксовых печей с производством побочных продуктов, один бензольный завод и один кирпичный завод.

6) Копи «Виндальсбанк» в Крукеле близ Анн.

7) Копи «Адольф фон-Ганземан» близ Менгеде; копи имеют 140 коксовых печей с производством побочных продуктов, один бензольный завод и один кирпичный завод.

8) Копи «Глюкауф Тифбау» у Баропа; он имеет 125 коксовых печей с производством побочных продуктов и один бензольный завод.

9) Копи «Karl Friedrichs Erbstollen у Вейтара с 60 коксовыми печами и одним бензольным заводом.

10) Копи «Кайзер Фридрих» с 200 коксовыми печами, производством побочных продуктов и бензольным заводом.

11) Копи «Luise Tiefbau».

12) Копи «Тремония» в Дортмунде.

Далее предприятие обнимает еще группу заводов, об'единенных под общим наименованием диффердингских металлургических заводов. Этой группе принадлежат в первую очередь некоторые железные рудники, один доменный завод, один сталелитейный завод, прокатный завод и, наконец, томасшлаковая мельница.

Следующий комплекс заводов, принадлежащий предприятию, образует отделение Dortmunder Union Это отделение также имеет железные рудники и группу заводов: дортмундские железоделательные и сталелитейные заводы. Последние включают в себя доменный завод, сталелитейный завод, кузнечную мастерскую, три прокатных завода, один завод по постройке мостов, фабрику ж.-д. стрелок, фабрику колес и осей и вагоностроительный завод. Кроме того, есть еще фабрика томасфосфата, силикатный завод, фабрика для производства доломита и фабрика для производства кирпича из шлаков.

К отделению Dortmunder Union принадлежат, наконец, Горстерские заводы. Они охватывают доменные заводы, завод винтов и гаек, механический завод и завод вагонных рессор.

Четвертый комплекс охватывается отделением Friedrich-Wilhelms-Hütte в Мюльгейме (Рур). Это отделение имеет железные рудники, доменный завод, 6 железоделательных заводов, один сталелитейный и один машиностроительный завод.

Наконец, Германско-Люксембургское горное и горнозаводское общество переняло б. северноморские заводы в Эмдене. Туда оно перенесло в 1921 г. свои прежние судостроительные верфи дортмундской гавани. Эти судостроительные верфи образуют, таким образом, пятое отделение гигантского предприятия — эмденское отделение.

В балансе Германско-Люксембургского горного и горнозаводского акционерного общества все эти приведенные пять больших отделений и внутри отделений отдельные заводы, так же, как и их активы, рассматриваются раздельно.

В других отраслях промышленности об'единяются, главным образом, смежные процессы производства.

Так, например, крупные предприятия электротехнической промышленности производят все вещи, находящие себе применение в

электротехнике и в очень малой степени связаны с медеплавильными заводами и другими предприятиями, производящими сырье или потребляющими продукты электротехнической промышленности.

Во всяком случае, как уже указывалось, нельзя на основании приведенной промышленной статистики делать выводов о полных размерах концентрационного процесса в Германии.

Все же надо сказать, что большинство предприятий обладают средними размерами и еще известной самостоятельностью, но что важнейшие отрасли промышленности концентрированы и об'единены, и что в общем и целом господами хозяйственной жизни являются, с одной стороны, очень сильно развившиеся крупные предприятия горной промышленности, с другой стороны, крупные машиностроительные и электротехнические предприятия, а также банки.

Акционерные общества.

Концентрация производства вызывает также концентрацию капитала. Чем больше размеры предприятия, тем больше должен быть и вложенный в него капитал. Но развитие техники идет, конечно, быстрее, чем концентрация капитала в руках отдельных лиц. То же явление можно установить и в отношении товарного рынка. Последний часто расширяется скачкообразно. Как только открываются новые области для обращения товаров, так появляется внезапный и сильный спрос, который может быть удовлетворен только путем увеличения производства (или доставкой товаров из более отдаленных мест). Долгое время предприниматели пользовались так или иначе кредитом, позволявшим им увеличивать производство и сбыт и использовать хорошую коньюнктуру. В качестве кредитора выступал в первоначальную эпоху капиталистического развития большей частью торговец, накоплявший путем торговли крупные капиталы и выступавший иногда и в качестве препринимателя-раздатчика, доставляя производителю нужное сырье и забирая у него затем произведенные товары. В Англии торговля сохранила эту роль в общем и целом до последних десятилетий.

До последнего времени английские торговцы выступали в качестве кредиторов промышленности и держали в известной зависимости от себя всю английскую промышленность. На континенте, и в частности, в Германии, где капиталистическое развитие началось позднее, эту роль взяли на себя банки. Особенно большую роль играли кредитные операции банков там, где дело шло о длительных вложениях капитала, о создании крупных предприятий, железных дорог и т. д. В то время как в Англии, Франции и отчасти в западной Германии железные дороги создавались при помощи крупных банкиров, Ротшильдов и тому подобных банкирских домов, — здесь для кредитования промышленности были созданы новые банки, которые хотя и не обладали такими большими самостоятельными капиталами, но которые сумели благодаря разветвленной сети филиалов и депозитных касс собрать рассеянные по стране капиталы и стали таким образом посредниками между общественным капиталом и частными предприятиями.

Современное капиталистическое развитие Англии началось после того, как в руках отдельных лиц там были уже накоплены значительные капиталы, и средний предприниматель - промышленник располагал ими уже в крупных размерах. Иначе обстояло дело в Германии, где капиталистическое развитие пошло очень быстрым темпом на почве, относительно бедной капиталами.

При этом нужно принять еще во внимание следующее. Основная отрасль промышленности Англии — текстильная промышленность — далеко не требовала такого большого основного капитала в виде машин и зданий, как железная, стальная и машиностроительная промышленность континента. Развитие тяжелой индустрии на континенте требовало наперед громадных капиталов, которые не могли быть просто доставлены отдельными предпринимателями, за исключением нескольких очень богатых семей (Тиссен, Ганиель, Крупп и т. д.). Тогда предприятия обратились с требованием кредита к банкам, и именно кредита долгосрочного, для создания предприятий. Ясно, что этого кредита они не могли получить у торговцев, которые сами обладали лишь оборотным капиталом, и свободные капиталы которых были в общем и целом не особенно высоки. Так как при этом промышленное развитие опиралось на очень значительное сельско-хозяйственное производство, где накоплялись все возрастающие массы прибавочной ценности, то было необходимо при создании крупных предприятий придать им такую форму, при которой многие капиталисты могли бы принимать участие в деле, не являясь одновременно действительными предпринимателями. Другими словами, было необходимо, опираясь на общественный капитал, использовать его в своих собственных целях. И такая форма предприятия была найдена в виде акционерного общества. Акционерная форма предприятия состоит в том, что отдельные капиталисты предоставляют свои деньги в распоряжение предприятия, поручая руководство им уполномоченному на это правлению. Личный индивидуальный характер предприятия исчезает в акционерном обществе; по-французски оно даже называется «анонимным обществом». Внесшие деньги не принимают почти никакого участия в руководстве предприятием и заботятся большей частью вовсе не о предприятии, а о дивидендах, о получении процентов на свой капитал.

Здесь явственно выступает противоположность между частным предприятием и акционерным обществом, где вносящий деньги не только отделен от руководства предприятием, но уже даже не является действительным предпринимателем, пожинающим прибыль, а лишь кредитором, расчитывающим на известные проценты со своего капитала. Действительным руководителем предприятия остается крупный акционер, — иногда ими являются банки, — в то время как мелкие акционеры даже не являются на общие собрания и во всяком случае не имеют никакого влияния на ведение предприятия.

Редактор крупнокапиталистической «Новой Цюрихской газеты» д-р Мейер следующим образом характеризует акционерное общество в своей работе «Die Kapitalanlage» (Zürich. 1912).

«Беспомощность общих собраний вошла в поговорку. Известно, что когда курс благоприятен, а дивиденды удовлетворительны, то

акционеры имеют обыкновение молчать. Когда же они при ухудшении ситуации жалуются, то это уже бесполезно... Общее собрание не способно к действительному контролю над предприятием. Причина лежит, главным образом, в том, что акционеры не представляют собой однородной массы, что, наоборот, существуют две категории с различными интересами. Первая группа — это *крупные акционеры,* люди, принимающие значительное участие в предприятии, которые, может быть, принимали участие уже при его основании, и регулярно сидящие в правлении... Эта часть акционеров задает тон и на общих собраниях. *Мелкие акционеры* рассматривают, наоборот, свое участие раньше всего как простое вложение капитала. Они остаются большей частью в стороне от общего собрания, ибо им в своей раздробленности не легко выступать против обладающих большинством голосов крупных акционеров и против правления, находящегося в курсе всех дел. Статистика представительства по числу акций на общих собраниях достаточно ясно показывает, что общие собрания состоят, главным образом, из крупных акционеров и что, как правило, тем же лицам, которые сидят в правлении, принадлежит и высшая санкция в качестве общего собрания».

Этот характер акционерного общества распознал еще в процессе его развития Маркс; в III томе (ч. I стр. 422 русск. пер. изд. Гос. изд.) он говорит об этом следующее:

«Образование акционерных обществ. Отсюда: . . . превращение действительно функционирующего капиталиста в простого управляющего, заведующего чужими капиталами, и собственников капитала — в простых собственников, простых денежных капиталистов. Если даже получаемые ими дивиденды включают в себя процент и предпринимательский доход, т.-е. всю прибыль . . . тем не менее вся эта прибыль получается только в форме процента, т.-е. вознаграждения просто за собственность на капитал, которая, таким образом, совершенно отделяется от функции в действительном процессе воспроизводства, подобно тому, как эта функция в лице управляющего отделяется от собственности на капитал».

Полный и исчерпывающий теоретический анализ акционерной формы предприятий дал Гильфердинг в своем «Финансовом капитале». Нам нет нужды возвращаться здесь к этому, ибо мы устанавливаем лишь тенденции развития без дальнейшего теоретического истолкования. Здесь достаточно отметить лишь то, что Гильфердинг вполне верно указывает, что акционеры в общем довольствуются средней нормой процента, в то время как крупные акционеры получают среднюю норму прибыли, при этом разность между этими двумя величинами, образующая учредительскую прибыль, достается при самом основании банкам и крупным акционерам.

В действительности, если предприятие дает дивиденд в 10%, то курс акций этого предприятия при средней норме процента в 5% стоит на уровне 200, т.-е. денежный капиталист, покупающий акции этого предприятия, платит в действительности 200 за 100 и получает на свой капитал только 5%, в то время как фактический предприниматель — крупные акционеры и банки, — являющийся здесь посредником, кла-

дет себе в карман разницу между биржевым курсом и действительной затратой капитала. Часть этой разницы в форме резервного капитала идет в производство. Постольку возрастает норма прибыли, а также возрастает хотя отчасти и участие в прибылях денежных капиталистов, т.-е. мелких акционеров. В общем и целом они, однако, ограничиваются просто процентами на свой капитал.

По данным газеты «Deutscher Ökonomist» нарицательная величина допущенных на биржу акций за период с 1904 до 1908 г. составляла 1500,8 милл. марок, а курсовая величина этих акций — 2496,8 милл. марок. За годы 1909 — 1913 соответствующие цифры составляли 1753,3 и 3207,6 милл. мар. Нарицательная ценность банковых акций была за годы 1904 — 1908 689,9 милл. мар., а курсовая ценность — 846,5 милл. мар., а за годы 1909 — 1913 — 528,0 и 730,5 милл. мар. Разность между нарицательной и курсовой ценностью промышленных акций составляла за годы 1904 — 1908 — 52,5%, а за годы 1909 — 1913 — не менее, чем 72,5%.

Средние дивиденды за период 1907/8 — 1913/14 составляли около 8,07 %. Если отсюда вычесть среднюю норму процента 4 — 5% и капитализировать эту разность (3 — 4%) на основе 4 — 5% (средний процент), то получится курсовая разница в 75 — 80%, т.-е. почти та же разница, которую мы вычислили на основании данных «Deutscher Ökonomist» о допущенных на биржу новых акциях и их курсовой ценности.

Степень обобществления капитала определяется степенью его концентрации, которая в свою очередь обусловливается развитием техники и рынка сбыта. В Соединенных Штатах Америки, где, как мы видели, концентрация производства достигла высокой ступени, господствующей является обобществленная форма предприятий — акционерное общество и подобные ему формы предпринимательства (Corporations) [1]). В 1914 г. число единоличных предприятий составляло 51,6%. Но в них было занято лишь 10% рабочих (против 7% в 1904 г.), а стоимость их продукции составляла 7,9% (против 11,5%). В «Corporations» (товарищества), охватывавших 28% всех предприятий (против 23,6% в 1904 г.) было занято 80,3% всех рабочих (70,6% в 1904), а стоимость их продукции составляла 83,2% (в 1904 г. — 73,7%) совокупной стоимости всех продуктов промышленности. Какая громадная разница существует между предприятиями, принадлежащими единоличным владельцам и товариществам, видно из того, что в среднем на первые предприятия приходится 5 рабочих, а на вторые — 72 рабочих; средняя продукция, падающая на индивидуальное предприятие, составляет 13500 долларов, а на товарищество — 258.555 долларов, т.-е. в 20 раз больше, чем на индивидуальное предприятие.

Горное дело и некоторые отрасли промышленности имеют исключительно форму акционерных обществ или аналогичных предпринимательских образований. Далее, исключительно такую форму организации имеет производство обуви и резины, так же как и

---

[1]) Abstract of the census of manufactures 1914 стр. 374—75 и Thirteenth Census of the United States. 1914, стр. 553 (см. таблицу IV в конце книги).

производство паровозов и других железнодорожных принадлежностей, а также рафинирование меди. Целый ряд других отраслей промышленности почти исключительно находится в руках таких предприятий, как, напр., вагоностроение (99% всего производства), почти все производство железа и стали, химическая промышленность и т. д. Короче говоря, в Америке мы имеем дело не только с явно выраженным концентрированным и централизованным производством, но и с обобществленной формой капитала, где единоличный предприниматель почти совершенно исчез.

Иначе обстоит дело в Германии. И в этом отношении германская промышленность сильно отстала от американской. Германская промышленность до войны была еще раздроблена, а преобладающей формой предприятий была единоличная форма. Мы уже видели, что мелкие предприятия являются сильно преобладающими, особенно, если к ним присоединить еще предприятия, не пользующиеся наемным трудом (Alleinbetriebe). На последние в 1907 г. [1]) из общего числа предприятий в 3.448.398 приходилось не менее, как 1.463.518, т.-е. 43% всех предприятий не имели ни рабочих, ни двигателей, и представляют собой маленькие, совсем незначительные предприятия. Верно, правда, что число их с 1895 года сильно уменьшилось (на 15,6%), особенно в промышленности (с 1.237.349 до 994.743); все же на них падало не менее, чем 43% всех предприятий. Конечно, главным образом, они приходились на производство одежды (482.844) и на торговлю (318.300); однако, и в металлообрабатывающей промышленности они составляли более четверти всех предприятий.

Если рассмотреть теперь предприятия с наемным трудом (Gehilfenbetriebe), [2]) в которых, следовательно, были заняты рабочие и служащие, хотя бы и члены семьи, то мы увидим, что их число возросло незначительно, с 1,35 до 1,81 милл. (не считая музыкальных, театральных предприятий и всякого рода зрелищ); однако, число занятых в них людей возросло относительно мало — с 8,55 до 12,91 милл. лиц, но в среднем с 6,4 до 7,1 на предприятие. Это, таким образом, тоже еще мелкие предприятия.

Еще важнее то, что из 1,8 милл. предприятий не менее, чем 1,67 милл. принадлежали единоличным владельцам, занимавшим 7,47 милл. рабочих. Таким образом, почти 93% всех предприятий с наемным трудом, занимавшие 57,8% всех рабочих, принадлежали единоличным предпринимателям.

Если к этой форме предприятий причислить еще предприятия с несколькими компаньонами, которые составляют переходную ступень к крупным предприятиям и которых насчитывается 82.029 с 2,15 милл. рабочих, то получится, что в единоличных предприятиях заняты почти три четверти всех лиц, вообще занятых в промышленности. Хотя предприятия с несколькими компаньонами уже довольно крупные, занимающие в среднем 26 человек, все же капитал в большинстве случаев не имеет здесь еще явно выраженной обобществленной формы, как это имеет место в акционерных обществах.

[1]) Statistisches Jahrbuch für das Deutsche Reich. 1909 стр. 75.
[2]) Statistisches Jahrbuch für das Deutsche Reich. 1911 стр. 64–65, 68–69.

К действительно капиталистическим обществам принадлежат акционерные общества, товарищества на вере (где несколько лиц совершенно явно имеют в своих руках управление и несут юридическую ответственность всем своим состоянием), предприятия, действующие по горному уставу (Bergrechtliche Gewerkschaften — специальная форма горных предприятий), и, наконец, общества с ограниченной ответственностью. Таких предприятий было в 1907 году всего 21.263; в них было занято 2,47 милл. рабочих, т.-е., одна пятая всех занятых в промышленности лиц.

Но и среди этих предприятий было не мало маленьких, незначительных, не имевших часто даже двигателей; так, из 10.000 акционерных предприятий лишь 5675 показывают двигатели, из 510 действующих по горному уставу — лишь 406, а из 11.000 обществ с ограниченной ответственностью — лишь 5873. К сожалению, не указывается, какое число рабочих было занято на этих предприятиях с двигателями.

Во всяком случае, характерно уж одно то, что всего только 11.954 предприятий, принадлежавшие различным обществам, имели одновременно двигатели. В промышленности и горном деле таких предприятий было всего лишь 10.471.

В Англии и Швейцарии, как и в некоторых других капиталистических странах, акционерная форма предприятий более распространена, чем в Германии. Так, например, маленькая Швейцария имела в 1911 г. свыше 4.000 акционерных обществ, в то время как Германия имела их несколько больше 5.000. В Англии функционировало в 1912 г. более 56.000 акционерных обществ. Правда, в Англии мы имеем дело в большинстве случаев со сравнительно малыми предприятиями, так как их акционерный капитал в переводе на германские деньги составлял всего 47,6 миллиардов марок, в то время как германские акционерные общества обладали 17 миллиардами марок.

В среднем на одно акционерное общество в Германии приходилось свыше 3 милл. мар., а в Англии — менее 1 милл. марок. В России в 1909 г. было 1.500 акц. обществ с капиталом в 2.484 милл. рубл. или в среднем 166 милл. рубл., что составляло 3,57 милл. марок.

Официальная статистика акционерных обществ в Германии насчитывает в 1909 г. [1]) 5222 акционерных общества с общей суммой капитала в 14,7 миллиардов марок; из них падают на «торговые предприятия» 4,5 (среди них на банки — 3,8) миллиардов, на транспортные — 1,5 и на страховые — 0,6 миллиардов марок. Таким образом, на промышленность и горное дело падает всего в круглых цифрах 8 миллиардов марок акционерного капитала.

На первом месте идет машиностроительная промышленность с 1,66 милрд. мар., затем идет горная и горнозаводская промышленность с 1,27 милрд. мар., пищевая промышленность с 1,1 милрд. мар. и смешанные предприятия тяжелой индустрии («концерны») с 0,99 милрд. мар. В отношении величины капитала, приходящегося на одно обще-

---

[1]) Statistisches Jarhrbuch für das Deutsche Reich 1912, а также различные дополнительные выпуски к „Vierteljahrsheften zur Statistik des Deutschen Reiches".

ство, смешанные предприятия (или концерны) стоят, наоборот, на первом месте (24,89 милл. мар. на общество), в то время как средний капитал в каменноугольной промышленности составлял 9,8, в железоделательной и сталелитейной — 4,5, в машиностроительной — 3,03, в химической — 3,0, в банках — 8,3 милл. мар. Капитал в 10 и более милл. мар. имели только 229 обществ, из них 79 банков. Свыше 100 миллионов показывали только 6 банков, 3 транспортных предприятия и 2 смешанных.

Это были, таким образом, сравнительно еще небольшие предприятия, даже если измерять по довоенному масштабу.

Но и они были новейшего происхождения; ибо из этих обществ было основано: до 1871г. — 433, с 1871 до 1890 г. — 1810, с 1891 до 1900 г. — 1681 и с 1900 до 1909 — остальные 1298.

К обществам, возникшим до 1870 г., принадлежат в первую очередь торговые и транспортные общества, а затем предприятия пищевой промышленности. Но уже и 8 смешанных обществ тяжелой индустрии приняли тогда акционерную форму; большинство предприятий этого рода падает на период 1871 — 1890 г.

Приглядимся несколько ближе к развитию германских акционерных обществ (см. таблицу на стр. 156). Более подробные данные имеются в статистике о балансах германских акционерных обществ. В 1907/1908г. насчитывали 4578 акционерных обществ, а в 1913/14 г. — 4798. Это обозначало прирост едва в 5%. Акционерный капитал этих обществ возрос с 12,8 милрд. мар. до 15,9 миллиард. или на 25%, их резервы—с 2,66 до 4,02 милрд., а весь предпринимательский капитал с 15,32 до 19,78 милрд. или на 29%.

Много больше возросли пассивы этих обществ, которые поднялись с 46,12 до 62,4 милрд. мар., а их ипотечные и облигационные долги возросли с 4,04 до 5,64 милрд. мар. Остальные статьи пассива, не считая фонда помощи рабочим и служащим, также возросли с 26,4 до 36,4 милрд. Одни облигационные и ипотечные долги вместе образовали 28% всего предпринимательского капитала. Таким образом, акционерные общества работали, главным образом, при помощи чужого капитала.

Показанная прибыль возросла с 1,28 милрд. до 1,57 милрд., сумма выплаченных дивидендов — с 1,02 до 1,27 милрд. Общая сумма прибыли за эти 7 лет составляла 10,2 млрд., а общая сумма выплаченных дивидендов—7,98 млрд., т. е. более половины имеющего право на дивиденды акционерного капитала, составлявшего от 12 до 15,9 милрд. Если из суммы прибыли вычесть сумму дивидендов, то получим излишек в 2,2 милрд. мар. За то же время резервы поднялись на 1,35 милрд. Следовательно, очень крупная часть годовой прибыли не выплачивалась в качестве дивидендов и не присоединялась в качестве резервов к капиталу, а пошла в карманы членов правлений и наблюдательных советов в форме наградных и т. п.

По указанным уже выше причинам банки играли в хозяйственной жизни Германии исключительно выдающуюся роль, являясь сначала посредником между промышленностью и накопляющимися в стране капиталами, а затем оказывая и непосредственное влияние на

создание предприятий, на их взаимные отношения и т. д. Поэтому особенно интересно ближе познакомиться с развитием банкового дела в Германии.

Среди акционерных обществ банков было в 1907/8 г. — 439, а в 1913/14 г. — 405. Их капиталы составляли в 1907/8 г. — 3,6 млрд. марок, а в 1913/14 г. — 4,1 млрд. мар. Весь предпринимательский капитал возрос с 4,45 до 5,30 млрд. мар. или на 19,1%. По отношению к общей сумме предпринимательского капитала всех акционерных обществ капитал акционерных банков составлял в 1907/8г. — 29%, а в 1913/14 г. — 26,8%. Прибыль акционерных банков была несколько ниже средней прибыли всех акционерных обществ. Новых акций было выпущено за период 1903 — 1908 на 846,5 милл. мар. по курсовой стоимости, в 1909 — 1913 — на 730,5 милл. мар., что составляет 33,4% и 23% соответственных сумм промышленных акций. Все же эти цифры не достаточно выясняют роль банков, так как банки в больших размерах располагали чужими капиталами. Общая сумма их пассивов составляет почти половину пассивов всех акционерных обществ (30,97 млрд. из 62,4 млрд. мар.). Все же и эти цифры показывают, что роль банков уменьшилась; ибо в 1907/8 г. на них приходилось 90% всех пассивов.

«Deutscher Oekonomist» дает ежегодно сводку развития банков, причем он рассматривает только банки с акционерным капиталом свыше 10 милл. Банки имели в 1890 г. акционерный капитал в 1,05 милрд. и резервы в 188 милл. К 1900 году акционерный капитал возрос до 1,9 млрд., а резервы до 37,4 милл. В 1910 г. акционерный капитал составлял уже 2,78 млрд. мар., а резервы — 719 милл. В 1913 году акционерный капитал составлял 2998 милл., а резервы — 741 милл., итого весь предпринимательский капитал — 3739 милл. За этот период собственный капитал этих банков утроился. Между тем действительная мощь банков возросла значительно больше, причем сумма доверенных им чужих капиталов увеличилась во много раз; счета кредиторов и депозиты составляли в 1890 г. — 1286 милл., в 1910 г. — 9123 милл., а в 1913 г. — 9642 милл. Чужие капиталы возросли в 7½ раз. Одни вклады в этих банках поднялись с 403 до 4392,5 милл. или почти в 11 раз.

Естественно, что в банковом деле больше, чем в какой-либо другой области, имела место громадная концентрация капитала и управления. Восемь берлинских крупных банков вместе со связанными и родственными им учреждениями располагали в конце 1913 г. капиталом не менее чем в 13.215 милл. мар. или не менее, чем 83,3% совокупного капитала всех средних и крупных банков. Именно в этой громадной концентрации и лежит основная причина влияния банков на промышленность. Уже тот факт, что в 1913 г. в руках банков было собрано не менее 16¼ млрд. мар. собственного и чужого капитала, в то время как совокупный предпринимательский капитал всех акционерных обществ составлял несколько менее 20 млрд., а их совокупный пассив — 62,4 милрд., наглядно представляет громадное влияние банков на промышленность.

Наиболее характерно для последней хозяйственной эпохи до начала войны было, как известно, сращивание между банками и промышленным капиталом и создание «финансового капитала» по терминологии *Гильфердинга*. Факт тесной связи между банковым и промышленным капиталом теперь уже настолько общеизвестен, что не требует дальнейших раз'яснений. Между тем надо все же отметить, что в начале XX века замечался процесс эмансипации промышленности от банков. Все чаще выступают индустриальные магнаты самостоятельно, задавая тон даже по отношению к банкам. Промышленники, как Сименс, Тиссен, Ратенау, Стиннес и другие, вышли не из банковских, а из промышленных кругов и скорее господствуют над банками, чем подчиняются им. Народно-хозяйственная жизнь Германии не выдвинула, наоборот, ни одной такой значительной фигуры из банковских кругов, как, напр., Морган в Америке. Ибо в действительности банки играли в Германии по отношению к промышленности лишь роль посредников, помогая ей в картеллировании и трестировании, и тем самым в занятии самостоятельного положения на рынке. Мощь американских банковых магнатов опирается на подчиненные им железные дороги, благодаря чему они, главным образом, и подчиняют себе промышленность. Все же и в Америке промышленный капитал выдвинулся больше банковского. Рокфеллер и стальной король Карнеджи вышли из промышленных, а не банковских кругов, и держат в своем подчинении ряд банков. Таким образом, можно в общем сказать, что мы не имеем периода финансового капитала в смысле господства банков, а лишь период господства картелей и трестов, причем монополистические организации промышленности оказывают решающее влияние на промышленность отчасти и с помощью банков.

Ибо основой современного хозяйства является ведь не кредит, но само производство, техника предприятия. Банки могут скопить какой угодно большой капитал; но чтоб использовать его, они должны отдать его в распоряжение промышленности. Далее, в то время как банки зависят от притока капитала извне, т.-е. в основном, из промышленности, собственный капитал промышленных концернов все возрастает, что создает им независимое положение.

Этот факт относительной эмансипации промышленных концернов от банков выражается еще и в уменьшении задолженности промышленности банкам [1]). Хотя здесь речь идет о краткосрочных дол-

---

[1]) Об этом же пишет Т. Фогельштейн в статье: Die finanzielle Organisation der Kapitalistischen Industrie und die Monopolbedingungen в „Grundriss der Sozialokönomie“ Тюбинген 1914 г. XI стр. 200:

«Итак мы переживаем в течение последних лет во всех странах тенденцию к увеличению собственного капитала и долгосрочных обязательств в таком размере, что причитающиеся ежедневно к уплате обязательства, особенно по отношению к банкам, наивозможно уменьшаются или даже уступают место крупным долгам со стороны банков. Однако, и в настоящий момент есть еще в Германии промышленные предприятия, обладающие почти такой же задолженностью, как это было в порядке вещей десять лет тому назад. Но типичный баланс крупно-промышленного предприятия показывает теперь картину, существенно измененную в сторону уменьшения банковых долгов. Если это не в такой же мере явно выступает в балансах банков, то причина заклю-

гах, но именно они и представляли основной момент, благодаря чему банки подчинили себе промышленность, между тем как посредничество банков при новых эмиссиях, по крайней мере, для крупных концернов не должно обязательно сопровождаться отношениями зависимости. Банки и крупные акционеры делят между собой доход от эмиссии; в эмиссиях принимают в большинстве случаев участие много банков, так что крупные концерны сами сохраняют руководящую роль при эмиссиях.

Как бы то ни было, факт то, что акционерные общества не только открыли возможность для расширения предприятий, но и создали форму для господства капитала над промышленностью. Уже расширение предприятия требует обобществления капитала, т.-е. втягивания разнообразных капиталов. Одновременно с этим капитал старается не только господствовать над собственным предприятием, но распространить сферу своего господства на другие предприятия, что имеет место в форме обеспечения себе части акций чужих предприятий со стороны крупных предпринимателей. Полное подчинение предприятия обеспечивается путем приобретения большинства акций. Обыкновенно для этого достаточно того, чтоб в одних руках была сконцентрирована треть, четверть или даже одна десятая часть всех акций. Что касается крупных предпринимателей, то их дела обслуживаются в этом отношении банками, которые благодаря своей клиентуре добывают перед каждым общим собранием столько акций, сколько необходимо для получения большинства на общем собрании. Для такой же цели основываются обыкновенно специальные общества, задача которых состоит только в том, чтобы приобретать акции других предприятий и этим самым создавать комплексы предприятий. Это — так называемые «Holdings» — общества для финансирования и контролирования — подлинная форма современных американских трестов. Эти общества имеют еще дочерние общества, располагающие со своей стороны акциями других предприятий и таким путем контролирующие ряд других предприятий. Если какое-нибудь предприятие имеет большинство акций общества А с акционерным капиталом в 100.000 мар., для чего требуется 51.000 мар., и если общество А в свою очередь имеет большинство акций общства В с акционерным капиталом в 190.000 мар., то первое предприятие господствует не только над акционерным обществом А, но и над обществом В. Таким образом, оказывается, что, обладая капиталом в 51.000 мар., можно господствовать над двумя обществами с капиталом в 290.000 марок. Если общество В господствует в свою очередь над другими обществами, то первое предприятие господствует над всеми этими обществами при помощи относительно меньшего капитала.

чается в том, что другие отрасли промышленности, которым не так легко эмитировать, пред'являют большой спрос, и тем больший, чем больше картелирование и идущая с ним рука об руку расплата наличными за сырье для этой обрабатывающей более легкой индустрии накладывает незнакомое ей раньше финансовое бремя.

Также и Лифман на стр. 245 изд. работы «Картели и Тресты» пишет, что и благодаря развитию современных гигантских предприятий влияние банков на промышленность значительно уменьшилось по сравнению с прежним".

Ревизионизм построил в свое время свою теорию на том, что акционерные общества несут с собой демократизацию капитала. В действительности акционерные общества образуют собой фундамент для современных трестов и картелей, т.-е. для господства крупного капитала. «Обобществление капитала», принимающее форму акционерных обществ, образует базис для господства крупного капитала.

Картельная рента.

Среди монополистических организаций различаются в основном четыре формы: ринги, картели, синдикаты и тресты. Все монополистические организации представляют собою об'единения предпринимателей для целей монопольного овладения рынком. Но в то время, как ринги представляют собой в основном лишь соглашения в области цен и других условий сбыта, картели представляют собой более тесные союзы подобного же рода, а синдикаты — монополистические организации, еще более тесно связанные между собой через общие центры сбыта. При всех этих формах самостоятельность отдельных предприятий остается не только юридически, но и фактически более или менее незатронутой; в трестах же все предприятия сливаются в одно целое, так что они имеют не только общий сбыт, но и создают внутри очень разветвленное разделение труда. Конечно, нельзя провести точной границы между синдикатами и трестами, ибо и синдикаты часто не только делят между своими участниками полученные заказы по определенным принципам и в известном соотношении, по долям, но и считаются с производительностью и общим положением отдельных предприятий. Делая это, синдикат постепенно превращается в трест, независимо от того, остаются ли входящие в синдикат предприятия юридически самостоятельными или нет.

С точки зрения хозяйственной организации трест является несомненно более законченным образованием, чем картель или синдикат. Трест обладает большей свободой движения в борьбе с внешним миром, ибо возможные убытки он распределяет равномернее. С другой стороны, он относительно лучше в состоянии использовать технический прогресс и в первую очередь преимущества разделения и об'единения труда. Но здесь преградой является то обстоятельство, что и трест есть не что иное, как монополистическая организация частных собственников для овладения рынком.

Фундаментом, на котором выросли все эти монополистические об'единения, является концентрация производства и капитала, рост основного капитала и, в первую очередь, монополизация источников сырья. Большие суммы, которых требует создание предприятия, делают прекращение работы капитала более убыточными, так как основной капитал относительно велик и очень сильно затрагивает также интересы банков, — кредиторов промышленности. Вот почему на определенной ступени концентрации производства выявляется стремление к слиянию различных предприятий в один картель или трест. Цель заключается в том, чтобы раньше всего избежать внутренней конкуренции и связанной с ней опасности остановки производства

предприятий, вызывающей большие потери. Вложенные в шахту, доменную печь и т. д. миллионы становятся бесполезными, если производство замирает. Чтоб избежать этих больших убытков, неразрывно связанных со свободной конкурренцией, надо устранить соревнование. По той же самой причине, почему каждый предприниматель не в состоянии больше высвободить свой капитал, конкурренция в отраслях промышленности с высоким основным капиталом становится постоянной и сильной и очень давит на прибыль. Отсюда рождается стремление к «регулированию производства», воодушевляющее крупных и влиятельных предпринимателей, как, конечно, и мелких, видящих в тресте единственный способ избежания банкротства. И крупные капиталисты тоже не могут желать длительной конкуррентной борьбы, благодаря которой они должны, по крайней мере, понижать свои дивиденды; мелким же предпринимателям картель обеспечивает возможность существования. Крупные предприниматели хотят, чтоб картель дал им более высокие дивиденды, чем те, которые они могли бы получать при свободном соревновании; мелкие довольны уже тем, что они вообще в состоянии держаться.

Монополистические организации были известны уже и в более ранние хозяйственные эпохи. Достаточно указать хотя бы на торговые общества на заре капитализма. В этот период имели место даже и монополистические организации производителей, особенно картели владельцев горных предприятий, как, напр., английский угольный картель, существовавший с 1771 до 1843 г. [1]). Все же такие об'единения никогда не достигали полного господства над рынком, их мощь с каждым годом уменьшалась, так что можно было говорить о *тенденции развития в сторону свободной неограниченной конкурренции*. Теперь обстоятельства складываются совершенно по другому. Сфера господства монополистических организаций все расширяется, так что они устанавливают цены на большинство товаров. Соответственно этому должны были измениться и экономические законы, открытые классической школой политической экономии, которая имела в виду ничем не нарушаемое развитие и действие экономических сил, в то время как теперь в них вмешалась человеческая воля, регулируя и нарушая их.

На первых ступенях капиталистического развития производитель обменивал свой товар на другой, соответственно среднему количеству труда, затраченного на его производство. Вещи оценивались и обменивались соответственно их *относительной* трудовой ценности, т.-е. соответственно тому, какая часть совокупной производительной силы хозяйства требовалась для производства этого продукта [2]); ибо никто не отдаст продукта, стоящего ему десяти часов труда, за вещь, которую он мог бы произвести в 5 — 8 часов. Этого ему не позволяют и инстинкт самосохранения и простой хозяйственный расчет. Иначе поступает капиталистический предприниматель, для которого в первую очередь важна прибыль, а не здоровье рабочего. В капитали-

---

[1]) См. об этом у Германа Леви „Kartelle und Trusts". Иена 1910.

[2]) Капитал, III т. I ч., стр. 154—156, а также Петр Маслов „Теория народного хозяйства".

стическом хозяйстве затрата труда определяет *общую* ценность товаров данного общества и общую прибавочную ценность всего класса предпринимателей. Цены же отдельного товара устанавливаются соответственно «цене производства», т.-е. складываются из *издержек производства плюс средняя прибыль* [1]). Предприниматель вычисляет раньше всего, во что ему самому обходится производство товара, и начисляет на эти издержки среднюю прибыль, т.-е. «нормальную» при данных условиях предпринимательскую прибыль на свой капитал.

Образование средней прибыли представляет собой сложный хозяйственный процесс, который далеко не выяснен во всех подробностях. В основном об этом нужно сказать следующее. Совокупный продукт общества распадается на три части: одну часть получают рабочие в качестве заработной платы, которой в среднем хватает лишь на то, чтоб рабочие могли удовлетворить свои насущнейшие потребности и могли размножаться; вторая часть идет в возмещение использованных машин, сырья, материалов и т. д., и третья часть (прибавочная ценность) падает на долю предпринимателей, к которым относятся также и землевладельцы и банкиры. Эта третья часть общественного продукта распределяется между отдельными предприятиями соответственно величине их капитала. «Каждый авансированный капитал, каков бы ни был его состав, приносит... столько прибыли на 100, сколько ее за этот промежуток времени приходится на каждую сотню всего капитала. Поскольку дело касается прибыли, различные капиталисты относятся здесь друг к другу, как простые акционеры одного акционерного предприятия, в котором прибыль, приходящаяся на долю отдельных членов, распределяется равномерно на каждую сотню капитала; поэтому для различных капиталистов прибыли изменяются лишь в зависимости от величины капитала, вложенного каждым в общее предприятие, в зависимости от относительных размеров участия каждого в этом общем предприятии, в зависимости от числа принадлежащих каждому акций» [2]).

Но в действительности прибыль акционерных обществ отнюдь не делится между акционерами полюбовно. Образование средней нормы прибыли происходит таким путем, что капитал из отраслей производства с низкой нормой прибыли переносится в отрасли, где прибыль высока; тогда в этих отраслях конкурренция увеличивается, и прибыль падает, в то время как в отраслях, из которых капиталы из'яты, прибыль повышается, пока не получается некая средняя норма прибыли по отношению к величине вложенного капитала. Тем не менее крупные капиталисты ухитряются при этом снять сливки.

Основным условием выравнения нормы прибыли является *свободная, ничем не нарушаемая подвижность капитала и труда* при переходе из одной отрасли промышленности в другую и из одной страны в другую. «Постоянное уравнение возникающих неравенств происходит тем быстрее, 1) чем подвижнее капитал, т.-е. чем легче он может быть перенесен из одной сферы и из одного места в другие; 2) чем скорее

---

[1]) Капитал. Том III-й, I ч. ,стр 135 изд. 1922 г.
[2]) „Капитал", т. III, ч. I (русск. пер. изд. Госиздата) стр. 136.

рабочая сила может быть переброшена из одной сферы в другую, из одного местного центра производства в другой» [1].

По отношению к передвижению рабочих в современных капиталистических странах до войны никаких юридических преград не было. Тем не менее, хозяйственные, социальные и национальные моменты затрудняют свободное передвижение рабочих. Большое значение имеет затем культурный уровень населения. Так, например, перенесение современной машиностроительной промышленности в мало развитые страны натыкается как раз на недостаток квалифицированной рабочей силы. Более важными становятся препятствия к передвижению капиталов, вытекающие из роста основного капитала. Когда на закладку шахты или на возведение группы доменных печей затрачивается от 8 до 15 милл. марок, то этот гигантский капитал не может быть больше перенесен в другую сферу. Если эти предприятия останавливаются, капиталы, можно сказать, потеряны; на другие цели их теперь использовать нельзя. В других отраслях промышленности капитал обладает большей подвижностью. Вообще же подвижность капитала уменьшается по мере того, как основной капитал возрастает по отношению к оборотному. Ибо основной капитал (здания, машины и т. д.) не может быть использован для других целей, кроме первоначальной. Поэтому в настоящее время выравнивание норм прибыли очень затруднено. Выравнивание норм прибыли достигается теперь с течением времени лишь тем, что новые капиталы не идут в отрасли промышленности, уже насыщенные капиталами. Но для этого необходимы большие промежутки времени. Поэтому ясно, что перепроизводство в отраслях с высоким основным капиталом действует на них разрушительным образом. Отсюда стремление регулировать производство в этих отраслях промышленности. Так как, однако, это регулирование происходит в частнохозяйственных интересах, то оно одновременнно ставит себе целью поднятие нормы прибыли выше среднего.

В действительности прибыль не делится пропорционально величине капиталов, но большие капиталы получают относительно большую прибыль, чем мелкие. Чем выше капитал, тем больше его абсолютная и относительная доля в совокупной прибавочной ценности. На это указывал уже в свое время Маркс, когда писал: «Если количественное увеличение накопления капитала производит качественные изменения, то одновременно возрастает норма прибыли для больших капиталов». Другими словами: нет больше равной средней нормы прибыли для всех капиталов, но большие капиталы получают большую прибыль, чем мелкие.

Как же это, однако, происходит, и какое влияние оказывает это явление на образование нормы прибыли в различных отраслях промышленности? Собственно говоря, это может произойти лишь в сфере ценообразования, и именно таким путем, что крупные предприятия настолько взвинчивают свои цены, что прибавляют к издержкам производства не только среднюю прибыль, а еще кой-что сверх этого.

Этим самым мы затрагиваем проблему картельных и трестовых

---

[1]) ibid. стр. 175 — 6.

цен. Как они определяются? Отто Бауэр [1]) полагает, «что трест не будет продавать товары по высочайшей, какой можно достичь, цене, а по такой цене, при которой получается максимальная прибыль». Так как прибыль зависит и от количества проданных товаров, то трест будет стараться, чтобы и сбыт не сократился слишком сильно.

Гильфердинг [2]) придерживается того взгляда, что спрос неопределим и неизмерим, что монопольная цена не может быть установлена эмпирически, и что высота ее не может быть определена теоретически, а лишь суб'ективно-психологически.

«Цена — уже не об'ективно определенная величина: цена—просто числовая величина, устанавливаемая волей и сознанием человека. Вместо результата перед нами выступает предпосылка, вместо об'ективного — суб'ективное, вместо необходимого, не зависящего от воли и сознания заинтересованных лиц, — произвольное и случайное».

Пределы цены он видит в первую очередь в поглотительной способности рынка и в высоте норм прибыли некартелированной промышленности, так как в том случае, когда монопольная цена картелей очень сильно понижает прибыль некартелированной промышленности, она перестает покупать монопольные продукты. Но ведь покупательная способность рынка и высота нормы прибыли в некартелированных предприятиях зависят от картельных цен; как же последние могут определяться первыми?

На самом деле, картели считаются с потребностями лишь в очень ограниченном смысле. Ведь уже Отто Бауэр в своем труде о дороговизне установил, что высокие цены, наверняка имеющие своим результатом сокращение потребления, все еще выгоднее для картелей, чем низкие цены, что стремления предпринимателей направляются поэтому на то, чтоб поддерживать цены на высоком уровне вопреки уменьшению потребления [3]). Таким образом бауэровское об'яснение монопольной цены не дает вообще никаких пределов для установления ее. Пределы, которые устанавливает для этих цен Гильфердинг в высоте прибыли, в основном также точно не определены для периодов дороговизны, когда и цены на продукты некартелированных отраслей промышленности идут в гору.

В действительности дело обстоит совершенно иначе. Полная монополизация рынка для промышленности, вообще говоря, исключена. Совершенно правильно замечает по этому поводу Гильфердинг, что капитал может перешагнуть всякие границы, если перед ним маячит высокая прибыль. Рост основного капитала может быть легко преодолен благодаря возможности об'единения со стороны капитала. Таким образом, высокий уровень основного капитала ставит не абсолютные, а лишь относительные преграды. Также точно и банки могут ставить препятствия для образования новых предприятий лишь до тех пор, пока последние не сулят высоких прибылей. Мы также установим фактами, что все тресты и картели принуждены бороться с аутсайде-

---

[1]) „Национальный вопрос и социал-демократия".

[2]) „Финансовый капитал" стр. 336 русск. пер. изд. 1918 г. Петроград.

[3]) См. также Спектатор „Проблема социализации в Германии" стр. 60—61 русск. пер. изд. ВСНХ 1921 г.

рами. Поэтому мы должны попытаться об'яснить определение картельных цен в условиях борьбы с аутсайдерами. Теоретически здесь нельзя за исключением очень немногих отдельных отраслей промышленности исходить из полной монополизации рынка, ибо внутреннее противоречие, заключенное в капиталистическом производстве, подгоняемое накоплением капитала и усиливающимся благодаря этому стремлению к его использованию, толкает капитал на все новые предприятия, пробивающие бреши в монополии. Во всяком случае нам не нужно исследовать, как устанавливается цена при полной монополизации различных отраслей промышленности, а лишь то, как она устанавливается при фактически имеющих место обстоятельствах — в условиях борьбы картелей с аутсайдерами. И в этом случае имеется совершенно определенный закон ценообразования.

При нормальных условиях цена товаров определяется средними издержками производства плюс средняя норма прибыли.

Мы все говорим «средняя», — средние издержки производства, средняя предпринимательская прибыль, ибо мы исходим из конкурентной борьбы между предпринимателями, которая сводит издержки производства к средним. Другими словами: мы приняли, что необходимое количество продуктов могло бы быть произведено при средних издержках производства и могло бы, следовательно, быть продано по этой цене. Ибо каждое повышение цены означает повышение прибыли предпринимателей и привлекает других предпринимателей, которые принуждены снижать цены, чтоб иметь возможность вести свои дела. Когда же цены падают ниже среднего уровня, то падает также и прибыль, и капиталы уходят назад из данной сферы вложения или, по крайней мере, перестают приливать новые капиталы, так что с течением времени создается относительный недостаток в этих продуктах, и цена идет в гору. Иначе, однако, обстоит дело, когда существующий спрос не может быть удовлетворен при средних издержках производства, когда значительная часть требуемых товаров должна быть произведена при неблагоприятных условиях, т.-е. при относительно более высоких издержках.

Если «часть общего количества (товаров), произведенная при худших условиях, составляет относительно крупную величину, как по сравнению со средней массой товаров, так и по сравнению с другой крайностью, тогда рыночная стоимость или общественная стоимость регулируется товарной массой, произведенной при худших условиях» [1]).

Но мыслимы и такие случаи, что товары, произведенные при неблагоприятных условиях, все-таки определяют цену товаров, хотя бы они и не составляли такой значительной части совокупной товарной массы; это бывает в том случае, если производство при лучших условиях вообще не может удовлетворить спроса. В этом случае уже небольшого перевеса спроса достаточно для того, чтоб индивидуальная ценность произведенных при неблагоприятных условиях товаров определяла собой рыночную цену (там же). Производитель всегда стре-

[1]) „Капитал“ т. III, ч. I стр. 161 русск. пер. (изд. Госиздата).

мится выколотить возможно более высокую цену. И только конкурренция других производителей или падение потребления принуждает его снизить цену. При отсутствии же конкурренции, цена взвинчивается до такого уровня, что она покрывает даже издержки при самых неблагоприятных условиях производства. Так же обстоит дело и тогда, когда при высоких ценах не падает потребление. «Если спрос настолько силен, что он не сокращается даже тогда, когда цена регулируется стоимостью товаров, произведенных при наихудших условиях, то эти последние определяют рыночную стоимость. Это возможно лишь в том случае, если спрос превышает обычный уровень или предложение падает ниже обычной величины» (там же, стр. 157 русск. пер.).

Таким образом, мы видим, что цена товаров далеко не всегда определяется средними издержками производства, но что в известных случаях она определяется как раз издержками производства при наихудших условиях. Это вполне нормальное явление в сельском хозяйстве, как и вообще в добывающей промышленности. Здесь спрос больше, чем предложение товаров, произведенных при средних издержках производства. Чтобы покрыть спрос на хлеб, надо обрабатывать не только хорошую и среднюю почву, но переходить и к худшей почве, и, следовательно, производить хлеб при более высоких издержках производства. Или приходится более интенсивно обрабатывать землю и производить большие затраты. Поэтому получается, что цена хлеба определяется не средними издержками, а самыми высокими, какие нужны для того, чтоб покрыть общественно-необходимую потребность. Однако те производители, которые имеют возможность возделывать хлеб на лучших полях или, скажем, на пашнях, лежащих ближе к рынку, и которые, следовательно, сберегают на издержках производства и перевозки, не имеют никакой надобности отдавать свой хлеб дешевле, ибо и им будут платить по высшей цене, которая, как уже указано, определяется издержками производства при наихудших условиях производства и перевозки. Эту разницу между их издержками производства и издержками при наихудших условиях они кладут к себе в карман в виде сверх-прибыли или, как ее называют, дифференциальной земельной ренты. Эта так называемая *дифференциальная* рента возникает, таким образом, *из разницы между издержками производства и перевозки хлеба на землях различного качества, или находящихся в различных положениях по отношению к рынку, или от различной степени интенсивности обработки земли, следовательно, из различий в затратах труда* на единицу продукта.

О существовании такой дифференциальной ренты хорошо знала классическая школа политической экономии, и, в основном, теория земельной ренты была ясно формулирована уже Рикардо; Маркс дополнил ее еще теорией абсолютной земельной ренты, на которой мы подробно останавливаться не будем.

В промышленности такая дифференциальная рента, вообще говоря, создаться не могла, так как здесь производство могло быстро возрастать, перегоняя спрос. Конечно, далеко не все предприятия работают при одинаковых условиях производства. Даже преимущества, вытекав-

шие для того или иного предприятия из новых усовершенствований, охранявшихся законом о патентах, не могли являться решающим моментом, ибо усовершенствования развивались в промышленности таким быстрым темпом, что одно в большей или меньшей степени уничтожало другое, и условия производства оказывались равными. Также и то обстоятельство, что для создания нового предприятия требуются теперь значительные капиталы, представляет собой препятствие лишь до определенного срока и до определенных пределов. Если в определенной отрасли производства доходы сильно возрастают, то путем образования акционерного общества может быть создано любое предприятие. Правда, до определенного срока банки мешают развиться конкуррентной борьбе, чтоб не подвергнуть опасности высокую прибыль в уже существующих предприятиях. Но когда возникают благоприятные перспективы для создания новых предприятий, то всегда находятся банки или другие денежные капиталисты для поддержки такого предприятия. Лишь с возникновением картелей и трестов положение дел в известном отношении изменилось. Картели, синдикаты и тресты в общем и целом становятся, как мы еще увидим, на путь естественной монополии, подчиняя себе источники сырья, железные дороги или торговлю. Все же им не удалось целиком и полностью устранить конкуррренцию, но им удалось достичь такого положения, при котором они работают при более благоприятных условиях. Раньше всего потому, что они, как уже указано, в большей части монополизировали источники сырья, что они в качестве крупных производителей могут поставить покупателю совершенно другие условия, чем отдельные некартелированные производители.

Еще важнее то, что они в большей мере вообще исключают торговлю или, как это имеет место в трестах, производят разделение труда между отдельными предприятиями и уже благодаря этому одному могут сильно с'экономить на издержках. Короче, картели и тресты работают с меньшими издержками производства и сбыта, чем аутсайдеры, в то время как потребление ими одними не удовлетворяется, так как они сокращают производство и подымают на такой уровень рыночную цену, при котором издержки производства при наихудших условиях могут быть покрыты. Когда картель или трест почти целиком овладевают производством, они устанавливают цену соответственно издержкам производства в их предприятиях, работающих при наихудших условиях. Выше этого они не могут итти, ибо иначе они привлекают конкуррентов извне. Тот факт, что иногда картель или трест монополизирует почти всю отрасль промышленности, указывает на то, что аутсайдеры не могут осмелиться на конкурренцию с картелями, и что, следовательно, они могут производить по ценам, которые устанавливает картель и которые ведь наверняка оправдывают уровень рыночную цену, при котором издержки производства при наихудших условиях (и не со средней прибылью). Если же картель подымает цены выше этого уровня, то он привлекает конкуррентов. Трест может, когда он хочет уничтожить противника, продавать и соответственно средним издержкам производства, так как он рассматривает всю массу товаров, как одно целое, и распределяет прибыль

равномерно. Все же и он при определении цены в известной мере связан, так как во всей своей калькуляции, и раньше всего при выпуске акций, он исходит из определения цен соответственно наихудшим условиям, а разницу между издержками производства предприятий, работающих при наихудших условиях, и других предприятий, он уже в той или иной форме наперед снял, наперед капитализировал и распределил.

Следовательно, картельная или трестовая цена не является монопольной в том смысле, что она устанавливается совершенно произвольно, или что она зависит от размеров сбыта либо уровня средней нормы прибылей некартелированных отраслей промышленности, как полагает Гильфердинг; она определяется издержками производства, но не при средних, а при наихудших условиях, причем последние имеют место главным образом у внешних конкуррентов. Таким образом, создается и в картелированной промышленности дифференциальная рента, которую мы можем назвать *картельной рентой*. Мы уже указывали, что в промышленности всегда имеется известная разница между издержками производства отдельных предприятий, что хорошо оборудованные предприятия могут достичь большей прибыли по сравнению с плохо-оборудованными, но что в условиях нормальной конкуррентной борьбы эта разница более или менее выравнивается и что нормально она длительно существовать не может. Картели вносят здесь нечто новое в том отношении, что они не только дают предпринимателям на относительно длительный промежуток времени сверх-прибыль, но что эта сверх-прибыль также выше, чем при нормальных условиях, когда хорошо оборудованное предприятие может получить прибыль выше средней, в то время как излишек прибыли, получаемый картелями, представляет собой разницу между издержками производства предприятий, работающих при наихудших условиях, и издержками производства всех прочих предприятий [1]).

Эта картельная рента подвержена, конечно, изменчивым условиям производства. В этом отношении она само собой отличается от земельной ренты, где мы имеем дело с относительно устойчивыми условиями.

Тем не менее и в сельском хозяйстве имеют место изменения в издержках производства благодаря вовлечению новых земель в обработку или благодаря постройке новых железных дорог [2]). Тем не менее условия производства в сельском хозяйстве, как и вообще в добывающей промышленности, более или менее постоянны. В промыш-

---

[1]) Сокращение производства относительно спроса есть предпосылка картельной ренты. Поэтому картели возникают не как полагают многие поверхностные „теоретики“ картелей, в периоды хозяйственных кризисов и перепроизводства, но в периоды расцвета и „недопроизводства“, когда спрос растет и след. сокращение производства, т.-е. относительное замедление его развития легче проводимо.

[2]) Так, земельная рента в Европе упала, когда на хлебный рынок выступила американская конкурренция. Бывает также, что новые способы производства удешевляют и интенсификацию или так увеличивают размеры продукции, что цена падает даже ниже средних издержек. Но это явление временное.

ленности условия производства изменяются, наоборот, относительно быстро, а соответственно этому изменяется и фундамент картелей и картельной ренты. Если, например, происходят новые открытия или значительные усовершенствования, которые дают возможность аутсайдерам производить при относительно лучших условиях, то монополия картелей разрушается и благодаря этому, естественно, исчезает и картельная рента. Если же аутсайдерам удается обеспечить себе другие источники сырья, то они таким же образом противостоят старым картелям и трестам.

Таким образом, до войны мы имели возможность наблюдать непрерывную борьбу между аутсайдерами и картелями и трестами, которая часто приводила к ликвидации отдельных картелей; даже мощные американские тресты еще не одержали окончательной победы над аутсайдерами. В общем, однако, эта борьба очень мало затрагивала их громадные прибыли. Это об'ясняется различными причинами и раньше всего тем, что они успели сконцентрировать в своих руках громадные капиталы, служившие им могучим орудием господства. Кроме того они сумели так организовать свои предприятия, что они наперед имеют громадные преимущества перед новыми предприятиями. Вообще можно сказать, что этот момент — техническое совершенство предприятия и лучшая организация сбыта — является важнейшим источником прибыли трестов, хотя они, конечно, не отказываются и от повышения цены там, где они чувствуют себя монопольными господами. Но использование технического прогресса есть более значительное орудие господства в руках картелей и трестов, чем простое взвинчивание цен, которое постоянно натыкается на все большее противодействие. Короче говоря, источниками прибыли картелей являются *относительное* и *абсолютное* повышение цен: относительное — в том смысле, что они удерживают цены на высоком уровне, несмотря на техническое усовершенствование, и абсолютное, состоящее в том, что они подымают свои цены и по отношению к существующим, так как они устанавливают их не соответственно средним издержкам, а соответственно издержкам при наихудших условиях. В тех случаях, когда технические усовершенствования могут быть предприняты лишь крупными предприятиями, они просто повышают дифференциальную прибыль лучше оборудованных заводов, в то время как цена, определяемая высокими издержками производства предприятий с устаревшей техникой, остается на прежнем уровне или даже еще подымается. Дальнейшим источником картельной прибыли является усовершенствование способов сбыта, уменьшение издержек сбыта и уменьшение прибыли торгового капитала, причем картель предписывает торговцам не только оптовые, но и розничные цены, присваивая себе, таким образом, всю торговую прибыль и оставляя торговцам лишь процент на капитал и оклад жалованья служащего.

Как правило, мелкие предприятия не имеют возможности производить крупных усовершенствований. Крупные же предприятия, несмотря на усовершенствования, либо не расширяют своего производства, либо не выбрасывают на рынок увеличенной массы продуктов, перерабатывая их на своих собственных заводах в готовые фабрикаты,

либо сбывая их заграницу, чтоб таким путем цена товаров на внутреннем рынке попрежнему определялась издержками производства наихудше оборудованных предприятий и чтоб, таким образом, они имели возможность получить повышенную картельную ренту. Хотя тресты и производят в своих предприятиях улучшения, они, несмотря на это, не понижают своих цен, так как аутсайдеры не могут произвести этих улучшений. Так, например, издержки производства тонны чугуна в Соединенных Штатах составляли в 1902—3 г. у стального треста — 8,1 долл., у аутсайдеров — 14,6 долл., т.-е. на 6,5 долл. больше, чем у стального треста.

Согласно данным П. Тафеля («Die Nordamerikanischen Trusts». Штуттгарт 1913) издержки производства одной тонны стали составляли у треста 12 долл., в то время, как он продавал ее за 28 долл. Благодаря применению машины Бонзака табачный трест понизил издержки производства папирос до одной двенадцатой прежних издержек. Цены же либо совсем не упали, либо, если упали, то во всяком случае не соответственно с этим.

В действительности мы могли в течение почти двух десятилетий до войны наблюдать, как цены все подымались в гору, хотя техническое усовершенствование предприятий шло быстрым темпом. Образование картелей и трестов как раз в течение этих десятилетий было одним из важнейших моментов, обусловивших под'ем цен накануне войны. Технический прогресс шел на пользу не всему обществу, а единственно и исключительно картельным магнатам.

Что в картелированных отраслях промышленности получается дифференциальная рента, ясно уже из того факта, что доля участия в картелях, т.-е. участие в совокупной продукции картеля, которое приходится на долю отдельного предпринимателя, имеет специфическую ценность, т.-е. прибыль участника картеля выше нормальной для данной отрасли производства прибыли. Если аутсайдер получает предпринимательскую прибыль, скажем, в размере 7%, то участник картеля должен получать, по крайней мере, 8,9 или больше процентов, благодаря чему его предприятие получает особенную ценность, так что участие в производстве картеля расценивается выше обыкновенного производства. Эта сверх-прибыль картелей капитализируется и повышает ценность входящих в картель предприятий и биржевой курс их акций. Очень часто бывает, что какая-нибудь доля участия скупается прочими участниками картеля, что предприятия, на которые приходилась эта доля производства, прекращают работу и что, наоборот, за счет прекратившего работу предприятия, другие предприятия расширяют свое производство. Владельцы прекративших работу предприятий получают компенсацию в размере капитализированной картельной прибыли. Владельцы крупных предприятий, входящих в картель, получают благодаря этому возможность еще больше расширить свои предприятия, произвести технические улучшения и, следовательно, сильно понизить издержки производства. Они выигрывают в том отношении, что они имеют возможность производить то же количество продуктов с меньшими затратами, чем прекратившие работу

предприятия и, несмотря на это, продавать их по установленной картельной цене [1]).

Образование картелей и трестов находит себе выражение на рынке ценностей в повышении курса акций входящих в них предприятий, — неопровержимое доказательство того, что от создания треста ожидается повышенная прибыль. Обыкновенно же происходит так, особенно это имеет место в Америке, что при образовании картеля или треста выпускаются новые акции или свидетельства на участие, не представляющие действительного вложения капитала, а лишь право владельца этих бумаг на будущую картельную сверх-прибыль. На эти свидетельства получаются дивиденды только тогда, когда прибыль превышает процент на капитал, и эти дивиденды представляют капитализированную картельную сверх-прибыль. На обычном биржевом языке это называется «разводнением капитала»; при этом выпускается больше акций, чем действительно вложено капитала, и курс этих акций стоит ниже их нарицательной ценности. В действительности дело заключается в том, что владельцы крупных предприятий ухитряются наперед прикарманить картельную сверх-прибыль.

Как же влияет политика цен картелей на норму прибыли некартелированных отраслей промышленности? Так как они в большинстве случаев либо перерабатывают продукты картелированной промышленности, либо пользуются ими в качестве материалов, то их издержки повышаются. Норма же прибыли обратно пропорциональна издержкам производства. Если они подымаются, то соответственно падает норма прибыли; ибо прибыль предпринимателя приходится теперь на больший капитал. Возможность так поднять цены своих продуктов, чтоб они доставляли соответственно бо́льшую прибыль, вообще говоря, исключена для отраслей промышленности, производящих дальнейшую переработку, поскольку они сами в свою очередь не картелированы. Наоборот: так как «расширение или сокращение рынка зависит от цены отдельного товара и находится в обратном отношении к повышению или падению этой цены», то «в действительности, при повышении цены сырого материала, цена на фабрикаты повышается не в том же отношении и не в том же отношении падает при понижении цены сырого материала» [2]).

Этот формулированный Марксом закон о соотношении между ценами на сырье и на фабрикаты верен вообще для соотношения между первичной и производной ценой. Так изменяются, например, розничные цены по отношению к оптовым, заработная плата по отношению к цене средств потребления. В данном случае оказывается, что так как цены на фабрикаты не подымаются соответственно ценам на

---

[1]) Так в 1910 г. союз чугуно-плавильных заводчиков платил своим членам по 4 марки с тонны за прекращение производства. Здесь мы имеем пример того, как материальные блага уничтожаются, но капитал остается и продолжает приносить своему владельцу прибыль, хотя от его материальной формы ничего не осталось. Отсюда можно заключить, какое понятие имеет буржуазная политическая экономия о современных условиях, если она называет капиталом именно материальные блага, применяемые в процессе производства, а не их общественную форму бытия.

[2]) „Капитал“ т. III ч. I, стр. 84 русск. пер. Изд. Госиздата.

сырье, то при повышении цен на сырье норма прибыли падает ниже, чем если бы товары продавались по их ценности.

И очень правильно замечает по этому поводу Маркс, что отсюда и вытекает громадное значение цен на сырье для промышленных стран. «Легко понять поэтому, какую крупную важность для промышленности представляет уничтожение или понижение пошлин на сырые материалы, свободный по возможности ввоз этих последних был поэтому основным положением рационально построенной покровительственной системы. Наряду с устранением пошлин на хлеб, это было центральным пунктом для английских фритредеров, которые особенно заботились об уничтожении пошлин и на хлопок». Одновременно с этим Маркс обращает внимание и на роль *мировой торговли* в этом отношении, так как она доставляет по более дешевой цене сырье, и открывает при этом *один из важнейших источников империализма*— охоту за новыми еще не монополизированными источниками сырья [1])

Тот факт, что высокие картельные цены на сырье и материалы понижают норму прибыли отраслей промышленности, производящих дальнейшую переработку, создает могущественнейший стимул к образованию комбинатов, так как производство готовых фабрикатов выгодно лишь тогда, когда сырье и проч. получается в собственных предприятиях, и к картелированию этих отраслей промышленности, ибо в картелях видят средство для того, чтобы соответственно поднять цены и, следовательно, обеспечить себе большую прибыль.

В общем, однако, в некартелированной промышленности складывается средняя норма прибыли, которая ниже средней нормы промышленности в докартельный период [2]).

Эта средняя норма прибыли совместно с издержками производства определяет цену фабрикатов. На основе их устанавливают аутсайдеры свои цены для тех товаров, которые иначе продавал бы картель, еслиб они вообще вступили с ним в конкурренцию. Несколько более высокую норму прибыли, как она существовала до образования картеля, получают и участники картелей, работающие при наихудших условиях, («абсолютную картельную ренту»), а прочие участники картеля получают *дифференциальную ренту,* или разницу между издержками производства внутри самого картеля.

Таким образом, *картельная рента представляет собой вычет из прибыли некартелированных отраслей промышленности*, а также, как мы увидим еще, *из заработной платы.* Даже в деревне она выступает именно, как таковая. Современные товарищества, как сахарный и спиртовый картель, мясной и шерстяной трест получают картельную ренту которая иногда находит себе выражение и в цене земли. Но рента этих товариществ не давит на земельную ренту других сельских хозяев, но только накладывается сверх нее.

Правда, бывает, что торговый ринг понижает цены на продукты сельского хозяйства, но обыкновенно сельские хозяева только выигры-

[1]) „Капитал“ т. III ч. I стр. 83 русск. пер. Изд. Госиздата.

[2]) Так средние дивиденды в германской промышленности за период 1907/8 — 1911/12 составляли 7,88%, в бумажной промышленности лишь 6,02%, а в судостроении всего только 4,83%.

вают от того, что благодаря торговым картелям цены держатся на высоком уровне. Так же и в этом случае издержки падают на потребителей и тех, кто производит дальнейшую переработку этих продуктов.

Картельная рента есть вычет из прибыли некартелированных предпринимателей. До тех пор, пока картелировано было только производство сырья, до тех пор обрабатывающая промышленность находилась в хозяйственном противоречии с картелями, которые, наоборот, искали опоры в землевладельцах, получателях земельной ренты и поддерживались крупными банками. Это противоречие царило в германской промышленности около полутора десятилетий. Однако, в последние годы начали создаваться новые условия. Гиганты горной промышленности ворвались в область обрабатывающей промышленности и подчинили ее своему влиянию. Были созданы многочисленные картели и в области производства готовых продуктов, даже в текстильной промышленности [1]), так что почти все предпринимательские круги в большей или меньшей мере принимают участие в распределении картельной ренты. Стремление к картельной ренте и картельный дух господствуют теперь в промышленности, отдельные предприниматели все более выступают единым фронтом перед рабочими и потребителями. Из вычета из прибыли картельная рента превращается по преимуществу в вычет из заработной платы; вместо борьбы против картелей обрабатывающая промышленность ведет совместно с картелями борьбу против рабочих. Классовое разделение выступает явственнее, обостряется.

Внутри самих картелей происходит процесс концентрации, причем мелкие или работающие при менее благоприятных условиях предприятия скупаются крупными. Они поступают так для того, чтобы, как мы уже упоминали, иметь возможность расширить свое производство и, следовательно, понизить издержки производства. Когда этот процесс в основном закончен, крупным предприятиям не остается ничего иного, как связаться с другими отраслями промышленности и начать обрабатывать у себя часть производимого ими сырья и материалов.

Из истории германских картелей хорошо известна борьба между чистыми и смешанными предприятиями, причем последние настаивали на своем праве доставлять уголь для своих железоделательных заводов без зачисления его в общее распределение синдиката. Другими словами, они получили свою долю в сбыте на вольный рынок и одновременно обеспечили себе свободную доставку на свои собственные предприятия. Хотя благодаря об'единению угольных и железоделательных предприятий сокращается вольный рынок угля, и сбыт чистых угольных предприятий сокращается, тем не менее смешанные предприятия настаивали на этом и добились этого. Таким образом, начался процесс слияния, об'единения каменноугольных, железоделательных, сталолитейных и машиностроительных предприятий, а затем и их об'единение

---

[1]) Текстильная промышленность „представляет собой теперь, больше чем другие, картину борьбы интересов различных групп", Р. Лифман „Kartelle und Trusts" 4 изд. Штуттгарт 1920, стр. 31.

с верфями и прочими промышленными предприятиями, которые потребляют уголь и железо или вообще находятся в каких бы то ни было отношениях к совокупному комплексу этих гигантских предприятий. Таким путем создались совершенно новые образования, которые основывались не столько на почве монополизации определенных отраслей промышленности, сколько на об'единении важнейших процессов труда и на производстве продукта с начала до конца, от сырья до готового фабриката.

Как уже много раз указывалось, создание смешанных предприятий представляет собой клапан для стремления картелированных предприятий к расширению. Включая в свои предприятия другие, они получают возможность расширять свое производство за пределами картеля, находить применения для накопляющегося капитала, одновременно уменьшая издержки производства и повышая свою прибыль. Но когда вся промышленность оказывается синдицированной и, следовательно, ограниченной в своих способностях к расширению, тогда лучше оборудованные предприятия, не имеющие возможности отказаться от расширения, оказываются не прибыльными, и тогда картели начинают лопаться. Этим об'ясняется распад картелей даже в таких условиях, когда им не противостоит никакая конкурренция извне. Это не происходит, если сбыт заграницу не регулируется и если отдельные предприятия при своем расширении сбывают излишек своей продукции заграницу. Но тогда создается обостренная борьба между картелями отдельных стран на мировом рынке, — положение, которое отчасти господствовало уже до войны. В общем, однако, всеобщий картель, который охватывал бы всю промышленность какой-нибудь одной страны или важнейшие отрасли промышленности всего мира, невозможен. Развитие производительных сил толкает на расширение производства, в то время как смысл картелей состоит как раз в «регулировании», т.-е. в сокращении его. Капиталистическое хозяйство может существовать именно лишь в условиях непрерывной борьбы между отдельными предприятиями или отдельными группами предприятий. Как мы уже видели в начале книги, полученная прибавочная ценность может быть использована лишь тем путем, что она идет на увеличение постоянного капитала, другими словами, на улучшение средств производства, что означает, однако, расширение самого производства. Это расширение всякий раз переходит за те границы, какие ему ставит покупательная способность населения на базисе капиталистических отношений, вызывает кризисы, открывающие путь для дальнейшего расширения производства, т. е. уничтожает мелкие предприятия и усиливает крупные. Картель, охватывающий и мелкие предприятия и регулирующий все производство, есть бессмыслица с точки зрения капиталистов, так как он не в состоянии найти дальнейшего применения для капиталов.

Существование всеобщего картеля не имеет под собой никакой почвы.

Картели не являются, таким образом, фактором, уничтожающим или смягчающим кризисы, а, наоборот, моментом, их порождающим. Преграждая пути для прилива капитала в важнейшие отрасли промышленности, они заставляют его направиться в отрасли, производящие сред-

ства потребления, вызывают здесь перепроизводство по сравнению с замедленным благодаря картельной политике развитием отраслей промышленности, производящих средства производства.

Таким образом, они нарушают пропорциональность в распределении производительных сил и задерживают приспособление цен к покупательной способности населения, т. е. рабочих и мелких предпринимателей, для которых остаются ограниченные картелями производительные способности.

Американские тресты.

Общие данные об американских трестах приведены в отчете о переписи 1900 г. (том VI). Согласно им в 1900 г. в Соединенных Штатах было 185 трестов (комбинатов), контролировавших 2040 предприятий, из которых 65 были основаны до 1897 г., а 119—за период с 1897 до 1900 г. Таким образом, большая часть их приходится на период хозяйственного под'ема. Их совокупный капитал составлял 3619 милл. долларов, из которых реализовано было 3093 милл. Но фактически действующий капитал исчислялся лишь в размере 1.436,6 милл., а 1.666 милл. представляли собой, следовательно, «воду». Стоимость произведенных продуктов достигала 1.667,35 милл. долларов (14,1% стоимости всей продукции фабрично-заводской промышленности); число занятых ими рабочих составляло 400.046 (8,4%), а выплаченная заработная плата — 195 милл. (9,6%).

На первом месте находилась химическая промышленность. В ней 15 трестов контролировали 250 предприятий, занимали 28% всех рабочих и доставляли 33,4% всей продукции; затем шла железостальная промышленность, в которой 40 трестов занимали в 447 предприятиях 19,8% рабочих и доставляли 28,4% всей продукции. В производстве напитков соответствующие цифры составляли 12,1% и 22%, в пищевой промышленности — 10,6% и 12,6%, в табачной — 12,4% и 26,2%, на транспорте—10,9% и 16,9%, в металлической (за исключением железной промышленности) — 10,8% и 24,1%. В текстильной промышленности было всего лишь 8 трестов, занимавших в 72 предприятиях 3,7% всех рабочих и доставлявших 4,4% всей продукции.

Для позднейших времен нет такой полной статистики трестов. Согласно частным данным уже в 1907 г. было в Соединенных Штатах 250 монополистических организаций, капитал которых составлял в круглых цифрах 7 миллиардов долларов, а в 1913 г. — даже 12.000 «обществ финансирования» с капиталом в 10 миллиардов марок. Во всяком случае не подлежит сомнению, что хозяйственная и культурная жизнь Америки находится под большим влиянием трестов. Там монополизировано даже производство учебников, которые должны, естественно, заключать в себе лишь такой учебный материал, который кажется руководителям трестов «безвредным».

Мы кратко охарактеризуем некоторые из важнейших трестов: на первом месте стоит *нефтяной трест* Standart Oil Company of

New-Jersey, который согласно официальным данным [1]) контролировал в 1904 г. в Америке и других странах свыше 150 обществ с капиталом в 330 милл. долларов. Он был основан в 1882 г. и в 1897 г. после неблагоприятного для него судебного решения реорганизован; он контролировал около 84% американских источников нефти и участвовал 86½% в производстве очищенной нефти и 87% в вывозе керосина. Кроме того, в его руках находилось добрых 80% газовых и осветительных предприятий. Наконец, он участвовал также во многих горных предприятиях и промышленных обществах, прибрал к рукам много железных дорог и почти все главнейшие нефтепроводы (Pipeline).

Его «методы конкуренции пользуются сомнительной репутацией даже в Америке, где в таких делах очень мало считаются с моралью и даже прощают счастливым выскочкам низкие преступления.

Капитал треста составлял в 1904 г. 110 миллионов, а капитал всего концерна — около 330 миллионов. Но так как трест и некоторые из подчиненных ему обществ накопили громадные резервы, то на самом деле мощность его капиталов значительно больше. В 1882 г. дивиденды нефтяного треста составляли 3,69 милл. долларов при капитале в 71,1 милл. или 5,25%, а фактическая чистая прибыль — 12,39 миллионов; в 1896 г. капитал составлял уже 97,25 милл., дивиденды — 30,1 милл. (31%), фактическая же прибыль — 34,1 милл. Вложенный за этот срок обратно в предприятия капитал составлял в общем 79,54 милл. долл., а выплаченные дивиденды — 164,49 милл. (12,6%). За период с 1897 до 1906 г. было роздано дивидендов на 387,4 милл., а за весь период с 1882 до 1906 г. — 551,9 милл. долларов (24,15%). С 1915 г. дивиденды составляют 40%, иногда даже 50% при возросшем в круглых цифрах до 100 миллионов капитале.

Эти высокие прибыли являются в значительной мере результатом высоких цен. Понижая цены далеко ниже издержек производства там, где он хочет уничтожить конкурренцию, нефтяной трест, наоборот, очень сильно повышает их там, где он является самодержцем. Так, по данным упомянутого выше официального отчета американского правительства, цены на керосин (в центах за галлон) составляли:

Годы.	Соединенные Штаты.	Нью-Иорк (экспортная цена).	Гамбург.	Лондон.
1897 — 99 . . .	7,8	4.4	9,0	—
1900 — 02 . . .	9,0	5.2	10,0	8,9
1903 — 05 . . .	1,03	5,2	9,9	7,7

Разница между экспортной ценой в Нью-Иорке и ценой на внутреннем рынке поражающе велика. При внутреннем потреблении в 630 милл. галлонов эта разница составляет за 1903 — 5 г. в круглых цифрах 32 милл. долларов годичной сверх-прибыли.

Далее нужно указать еще на то, что все продукты возросли в цене в Соединенных Штатах только на 23%, а нефтяные продукты —

---

[1]) Report of the commissioner of the corporations of the petroleum industry, рисующий положение дел в 1904 г.

на 45%. Из таблицы следует далее и то, что для различных стран цена установилась по-другому. На Лондонском рынке царила конкуренция, в то время как в Германии благодаря соглашению с европейским об'единением удалось цены поднять выше [1]).

На штеттинском рынке цена американской нефти поднялась за время с 1901/5 до 1906/10 с 21,8 до 23,6 мар., а к 1911/12 до 25 мар. за двойной центнер. Повышение цены составляет, следовательно, 3 марки, что при потреблении в 10 милл. дв. центн. означает годичную надбавку в 30 милл. мар.

Таким образом, прибыль нефтяного треста базируется в большой мере на надбавке к цене, которую он в состоянии удерживать отчасти и на чужих рынках благодаря своему монопольному положению заграницей. Большое значение имеет также экспроприация функции торговли путем непосредственной доставки на дом, благодаря чему устранялась прибыль торгового капитала. Не меньшее значение имеет одновременно с этим и технический прогресс, который он целиком монополизировал. В предприятиях, занимающихся рафинированием нефти в Соединенных Штатах, было занято в 1899 г. 13.400 рабочих и служащих, а в 1909 г. — 16.598, т.-е. на 24% больше. Стоимость же произведенных ими продуктов, не считая сырья, возрасла с 21,4 до 37,7 милл. долларов, т.-е. на 44%. Следовательно, производительность труда сильно увеличилась.

Более значительным является технический прогресс в *производстве железа и стали,* монополизованный *стальным трестом.* Последний основан в 1901 году. Он представлял собою об'единение многих (12 крупных и 40 — 50 мелких) обществ, среди которых было не менее 24 железнодорожных обществ. По официальной оценке против общей суммы выданных облигаций на 1402 милл. было лишь на 682 милл. реальных ценностей. Остальное представляло собой «воду», т.-е. подаренные основателям и владельцам других предприятий трестовых ценностей. Так, общество Карнеджи, обладавшее к моменту основания треста 160 милл. акций и таким же количеством облигаций, получило на 500 милл. трестовых ценностей. Не надо, однако, полагать, что эта «вода» действительно не имела никакой ценности. Картельная рента, нашедшая себе выражение в этой «воде», представляла собой довольно круглую сумму. За период с 1902 до 1911 г. чистая прибыль стального треста составила 1227,41 милл. долларов, т.-е. 87% на весь «разводненный» капитал. В конце 1911 г. капитал треста составлял 1486 милл. (состоявший из 465 милл. собственных облигаций (Bonds), 131 милл. облигаций подчиненных обществ, 508 милл. основных акций и 360 милл. привилегированных акций), из которого, однако, уже 1187 милл. представляли собой реальные ценности. По частным оценкам

---

[1]) Согласно Report of enquiry английского правительства за 1913 г. и Viertelsjahrsheften zur Statistik des Deutschen Reiches цены на нефть в Лондоне и Штеттине в процентах к ценам 1900 г. составляли: в Лондоне 1895 - 99—85,8, 1900 — 100, 1901 - 5 — 86,5, 1906 - 10 — 84,8 и 1911 - 12 — 76,5; в Штеттине 1895 - 99 — 90,8, 1900 — 100, 1901 - 05 — 95,2, 1906 - 10 — 96,7 и 1911 - 12 — 109,1. И по этим данным германская цена возрасла значительно больше английской.

«реальные ценности» составляли еще большую сумму [1]). Во всяком случае за это время было вложено примерно 500 милл., тогда как за то же время с 1902 до 1911 г. было распределено дивидендов на сумму 720,6 миллионов.

Здесь эти громадные прибыли были получены не путем повышения цен; ибо трест охватывает лишь от 50 до 85% всей продукции, а за последнее время даже несколько потерял почву под собой и мог противодействовать сильному падению цен лишь путем договоров с другими производителями стали. По годовым отчетам треста средние цены за тонну стальных изделий составляли по годам в долларах:

1901	1902	1903	1904	1905	1906	1907	1908	1909	1910	1911
38,8	39,96	39,54	34,89	36,64	39,24	40,63	38,17	35,24	36,11	33,25

В годы хозяйственного под'ема (1906 — 1907) цены поднялись, чтоб затем резко упасть. Непосредственно после создания треста был предпринят ряд попыток поднять цены. Однако, это не удавалось. Но так как издержки производства упали до уровня, составлявшего от половины до трети прежних издержек, то трест имел возможность загребать от 10 до 11, а иногда даже от 12 до 14 долларов на тонне стали (от 30 до 33%!).

Соответственно этому поднялся за последние годы в гору и курс акций стального треста. Он колебался от 36⅞ до 46¾, в 1907 г. от 21⅞ до 50⅜, в 1911 г. — от 51⅝ до 82⅛ и в 1913 г. — от 53¼ до 70⅞.

По стопам нефтяного треста идет и *табачный трест*, в котором также принимали участие Рокфеллер и его ставленники. Этот трест применяет методы конкурренции нефтяного треста. Он опирается, как и последний, на монополизацию торгового посредничества, подчинив себе большую часть табачных магазинов. Но и в области производства он стоит на твердой почве. Согласно официальному отчету (Reports of the commissioner of corporations on the tobacco industry, Вашингтон 1909 и 1911) производство треста и независимых обществ представлялось следующим образом (см. таб. стр. 88).

Своему могуществу в области табачного производства трест обязан машине Бонзака и гигантским предприятиям, которые он сумел основать. В какой мере здесь растет производительность труда при увеличении размеров предприятия видно из того, что чистая производительность одного рабочего в предприятиях с годовой продукцией в 5000 долларов составляет 1500 долл., а в гигантских фабриках с годовой продукцией свыше 1 миляиона — 2400 долларов.

Чтобы иметь возможность создать эти предприятия, уничтожившие конкуррентов, и включить в свой состав большое количество других предприятий, табачный трест увеличил свой капитал с 25 милл. (1890) до 316 милл. (1906). С 1890 до 1906 г. он поглотил 250 само-

---

[1]) Предприятие состояло из 127 доменных печей, 254 Ofenherdwerken, 24 литейных заводов, 56 трубопрокатных заводов, 19 заводов строительной стали и. кроме того, из коксовых печей, цементных заводов, железных дорог и линий торгового флота. Угольные и рудные поля составляли около 600.000 акров.

	1899			1908		
	Продукция.	Доля треста в %.	Доля независим. предприятий в %.	Продукция.	Доля треста в %.	Доля независим. предприятий в %.
Табак (курит., жеват. и нюхат.) в милл. фунт. ст.	299,7	54,2	45,8	412,7	78,7	21,3
для внутреннего потребл. в милл. ф. ст.	287,3	56,1	43,9	404,3	78,9	21,1
для экспорта в м. ф. ст. .	12,4	10,1	90,0	8,4	70,3	29,7
Папиросы в милл. штук. .	3.744,97	94,7	5,3	7.351,9	81,8	18,2
для внутреннего потребл. в милл. штук	2.757,37	93,0	7,0	5.747,4	76,7	23,3
для экспорта в милл. шт.	987,69	99,6	0,4	1.604,5	99,9	0,1
Сигары малые в милл. шт.	622,3	54,7	45,3	1.072,5	88,7	11,3
„ большие в „ „	4.909,57	4,0	96,0	6.488,9	13,0	87,0

стоятельных предприятий; в 1906 г. он контролировал 86 подчиненных обществ. Все это гигантское предприятие находится в руках десяти магнатов капитала: J. B. Duke, B. N. Duke, A. Brady, O. Payne, P. Widener. Th. Ryan, G. Schley, W. Whitney и W. Elkins.

Прибыли этого треста тоже очень велики. В 1898 г. трест выколотил на 35-ти-миллионный капитал 100 процентный дивиденд. С 1900 до 1908 г. прибыль на действительно вложенный капитал («реальные ценности») поднялась с 11,4% до 39%. Наибольшую и все повышающуюся прибыль получал трест от производства папирос, дававшего прибыль от 112,5% (1900) до 222% (1908), а также от производства курительного табаку, дававшего соотв. 26,9% и 103,5% прибыли.

Цитированный выше американский отчет указывает далее на то, что прибыль треста была много выше прибыли разоренных им предприятий и независимых предприятий. В 1906 году независимые общества производили еще 50% всех табачных изделий, обладали капиталом в 6,9 милл. и дали прибыль в 1,09 милл. или 15,9%, в то время как прибыль треста составляла 37,6%.

Источниками этой гигантской прибыли были: технические улучшения, подчинение торгового посредничества, высокие цены там, где не было опасности конкурренции. Что заработная плата была, несмотря

на эти громадные прибыли, жалка, ясно само собой. С 1899 до 1909 г. число рабочих-табачников возросло с 132.526 до 166.710 человек; их заработная плата поднялась за это время с 47.975.000 до 69.355.000 долларов, следовательно, средняя заработная плата увеличилась с 361 до 415 долларов, т.-е. на 12%. Если принять во внимание громадный рост цен на жизненные средства в Америке за это время, составлявший свыше 31,6%, то окажется, что реальная заработная плата рабочих-табачников упала. В свое время Ли (Lee) указывал на то, что рабочие треста — в большинстве своем женщины, девушки и дети — получают нищенскую плату за свой утомительный, вредный для здоровья и продолжительный труд.

Как и кем были присвоены эти громадные прибыли? История создания этого треста, выступающая перед нами в отчетах американского правительства, очень интересна. Общество W. Duke, Sons & C⁰ было основано в 1878 г. с капиталом в 70.000 долл., к 1885 г. его капитал был доведен до 250.000 долл. За это оно получило через 5 лет на 7,5 милл. акций американского табачного треста. Они превратились к 1908 году в 22 милл. долл. За это время это общество получает 16,73 милл. дивиденда, в то время как рыночная ценность акций на 22 милл. составляла 39 милл., т.-е. превышает ценность вложенного в 1885 г. капитала в 156 раз. Другое общество (Doerhoefer) получило за свои 1,6 милл. акциями 2,4 милл. наличными и 4 милл. трестовыми ценностями. За общество Риана с капиталом в 3,85 милл. было уплачено 23,8 милл. Общая «перекапитализация», то-есть подаренная учредителям и пр. доля в прибыли треста, составляла у табачного треста 100 миллионов долларов.

Таким путем скопились громадные богатства в руках немногих трестовых магнатов. Согласно Холмсу, эксперту по статистике богатства при статистическом бюро, в 1900 г. 0,3% населения обладали 20% всего национального богатства; следующие 8,97% — 51%, так что 9,27% населения располагали почти тремя четвертями национального богатства [1]).

---

[1]) Из других трестов следует упомянуть следующие: Temple Iron C⁰ охватывающее производство антрацита на востоке; E. J. Du Vont de Remours Power C⁰ с капиталом в 57 милл. долл., обладающее большинством акций почти всех американских фабрик по производству пороха и других взрывчатых веществ. Большинство акций находится в руках семьи Du Vont de Remours. Между этим обществом и европейским состоялось соглашение по вопросу о регулировании сбыта и цен. В электрической промышленности господствующее положение занимает „General Electric C⁰“; ее капитал составлял 70 милл. долларов, а вместе с подчиненными обществами — 250 милл. доллар. „United States Rubber C⁰“ (резиновый трест) с капиталом в 100 милл. доллар. связан с Inter-Continental Rubber C⁰ и подчинил себе всю эту отрасль промышленности. В бумажной промышленности господствует „International Paper C⁰“. „National Packing C⁰“ (консервный трест) охватывает 75% производства мяса в стране и опирается на банк Рокфеллера „National City Bank“. „American Sugar Refining C⁰“ производит 70—75% всего сахара-рафинада в Соединенных Штатах. Она контролируется семьей Havemeyer.

Особенно важна для страны монополизация транспортного дела; там в руках 93 предпринимателей сконцентрировано не менее 75% всей гигантской железнодорожной сети, охватывающей 300.000 миль.

Картели в Германии.

В Германии картели также достигли необычайного влияния на промышленность. Если, согласно К. Бюхеру, в 1887 г. было только 70 картелей, то уже к 1890 г. число их возросло до 137. Для 1905 г. картельная анкета дает 385 таких предпринимательских об'единений, а для 1913 г. проф. Лифман оценивает их число в круглых цыфрах в 600, включая и местные соглашения. Но монополистические организации предпринимателей 70-х и 80-х годов не могут вообще итти в сравнение с современными картелями ни по степени их организованности, ни по их влиянию на хозяйственную жизнь. Лишь в 90-х годах картели начали играть значительную роль. Хотя рейнскому союзу горнозаводчиков и удалось уже в 1877 г. толкнуть своих членов на заключение союза по вывозу угля, но все попытки синдицировать и внутренний сбыт не удавались до конца 80-х годов. В 1888 г. было создано об'единение по продаже коксующегося угля. В том же году состоялось соглашение по вопросу о продаже известкового угля (Kalk-kohle) и кирпича. Таким образом, речь шла покуда лишь о картелировании отдельных специальных сортов, производством которых занимались лишь немногие предприниматели.

Общий союз по продаже угля (Dortmunder Kohlenverkaufsverein) был основан лишь в 1890 г. В 1890 г. было создано и об'единение по коксу, а в 1891 г. союз по продаже брикетов. Новорожденные картели спешат тотчас же использовать преимущества своего монопольного положения. В то время как за период с 1885 г. до 1889 г. цена на уголь оставалась почти неизменной — 5,75 — 5,80 марок за тонну [1]), — она тотчас же с основанием синдиката поднялась в 1890 г. до 7 мар., а в 1891 г. — до 12 марок за тонну. Цена кокса, составлявшая в 1887 г. 6,5 мар., поднялась в 1888 до 8,5 и в 1889 г. — до 15 мар. и достигла в 1890 г. совершенно невероятного уровня в 26,5 мар. за тонну, выше которого ее уже не удавалось поднять вплоть до начала войны.

Естественно, что вслед за этим должен был наступить отбой. В период последовавшего затем хозяйственного кризиса полетели вниз и цены на уголь и кокс, составляя в 1893 г. 8,5 м. для угля и 11 мар. для кокса. В 1893 г. был, наконец, основан *рейнско-вестфальский угольный синдикат,* который в 1903 г. включил в свой состав все прочие угольные синдикаты и стал в известной мере *фундаментом для картелирования германской промышленности вообще.* Основание этого синдиката является исходным пунктом новейшего периода истории германских картелей. Влияние угольного синдиката необ'ятно, и одновременно с этим его образ действий стал образцом для рабочих картелей. Поэтому мы несколько подробнее остановимся на нем.

Базисом для угольного синдиката послужила сильная *концентрация производства и монополизация угольных полей.* В 1860 г. насчитывалось еще 278 копей; в период грюндерства после франко-прусской войны

---

[1]) Emil Müssig. Preisentwicklung in der Montanindustrie seit 1870.

эта солидная цифра была снова достигнута, но уже в последующий период она к 1893 году резко упала до 160. Средняя производительность, наоборот, поднялась с 15.500 тонн в 1860 г. до 240.000 тонн в 1893 г., т.-е. возрасла за 30 лет в 15 раз.

Производительность отдельных копей достигла ко времени основания синдиката очень внушительной цифры почти в 3 милл. тонн угля. Этого им удалось достичь не только путем расширения своих предприятий, но и путем скупки других обществ.

По мере того как с увеличением продукции приходилось опускаться все на большую глубину и издержки стали резко возрастать,— угольные поля, где уголь залегал еще выше, стали приобретать *дифференциальную ценность,* так как на них можно было еще добывать уголь с меньшими издержками. Поэтому крупные предприятия начинают расширять свою площадь владений залежей угля. Так, Гельзенкирхенское горное общество, имевшее при своем основании в 1873 г. площадь в 761 гектар, приобрело между 1882 и 1892 г. не менее 15.060 гектаров; «Иберния» расширила в 80-х годах площадь своих владений с 860 до 4737 гектаров; «Гарпен» — с 1526 до 4737 гектаров.

Кроме того, они уже тогда поставили себе задачу лучшего использования угля и улучшения технического оборудования. Были созданы коксовые и брикетные заводы. Производство кокса в Рурской области возрастает с 0,45 милл. тонн (1873) до 3,56 милл. в 1890 г.; производство брикетов, начатое в 1882 г. с 22.158 тонн, составляло уже в 1890 г. 352.000 тонн. Из всех существовавших в 1900 г. приспособлений для обогащения руды 60 рудопромывален и 15 рудопросевален были созданы в 80-х годах.

Другим показателем развития техники является резкое увеличение применения паровых машин. Число их в Рурской области составляло в 1863 г. лишь 397, а в 1890 г. уже возрасло до 3215. Их мощность поднялась с 39.900 лош. сил до 228.000 л. сил. Так что и сами машины стали несколько большими. Расходы по закладке тоже, следовательно, значительно возрасли. Капиталы вновь образованных акционерных обществ поднялись в среднем с 4 милл. (1850 — 1870) до 8,8 милл. (1881 — 1890). Но конкурренция давила на норму прибыли. Согласно Нонне [1]) горные общества Рурской области распределили за 10 лет с 1876 до 1885 г. при капитале размерами от 146,58 до 153,33 мар., всего 40,11 милл. мар., т.-е. в среднем 2,6% на акционерный капитал или 0,55 мар. на тонну угля (проданного), списав при этом не менее десяти миллионов марок. Отсюда понятно, почему предприниматели так настойчиво стремились в это время к созданию картеля.

При основании синдиката остались в стороне горно-заводские предприятия, имеющие копи и железоделательные заводы, с другой стороны, в его состав не вошли более мелкие предприятия с добычей менее 10.000 тонн и более высокими издержками производства. Кроме того, в стороне остались копи оснабрюкского района и один-

[1]) „Technische Mitteilungen des Vereins für bergbauliche Interessen im Oberbergamtsbezirk Dortmund", тетр. 4, цит. по „Wirtschaftliches Entwicklung des Niederrheinisch—Westfählischen Steinkohlenbergbaues" ч. III стр. 362.

надцать других копей. Его общая добыча составляла тогда 33,54 милл. (87,4% добычи угля в Рурской области и 49,57% всей добычи угля Пруссии). В 1903 г. в синдикат вошли и горнозаводские предприятия с добычей более 120.000 тонн (за исключением одной копи). Добыча синдиката, достигшая в 1903 г. 53,8 милл., поднимается благодаря этому до 67,2 милл. (98,2% всей добычи угля в Руре и 59,6% всей добычи Пруссии). С этих пор синдикат уже не ограничивается посредническими функциями при сбыте, а стремится распространить свое влияние и на производство; поэтому он сам приобрел необ'ятные залежи угля, чтобы не дать возникнуть конкурренции. Речь идет о громадных угольных полях «Международного общества бурения» (Internationale Bohrgesellschaft (275 крупнейших полей в 470,97 милл. кв. метров), которые синдикат купил в 1905 г. для Рейнско-Вестфальского горного общества с огр. отв. за 36 милл. мар. для того, чтоб «устранить возможность создания новой конкурренции на этих необ'ятных угольных полях на период действия нынешнего синдикатского соглашения» (Отчет за 1905 г.).

Тем не менее, полностью уничтожить конкурренцию ему не удалось. Наоборот, за последние годы продукция аутсайдеров относительно возрасла, с 1,8% (1904) до 9,1% (1912) всей добычи угля в Руре; доля синдиката во всей добыче угля в Пруссии упала с 59,65% до 56,03% (1912). В 1913 г. достигнуто было соглашение между синдикатом и казной, а также с отдельными аутсайдерами (7 предприятий).

Причина, почему синдикат не в состоянии был устранить конкурренцию, лежит в первую очередь в том, что в своей политике цен он принужден был принимать во внимание отдельных своих участников, работающих с высокими издержками производства. В анкете о картелях, предпринятой в 1902 г., статский советник Фелькер (Voelcker) заявил, что «положение отдельных копей, которые не в состоянии были бы существовать при настоящих ценах, толкает синдикат на повышение цен» [1]). Аутсайдеры же в состоянии работать отчасти при более благоприятных условиях и получают добавочную прибыль благодаря высоким ценам, установленным синдикатом, не неся в то же время таких высоких издержек, как синдикат.

Синдикат вынужден также отправлять свой уголь и в такие области, где он натыкается на конкурренцию, как, например, в район Эльбы с Гамбургом и Берлином, в Голландию и Северную Францию. Там он принужден продавать уголь дешевле, иногда даже и ниже издержек производства. Благодаря этому ростут убытки синдиката, которые он, как и издержки по управлению и прочие издержки, раскладывает на своих участников. Эти обложения составляют обыкновенно от 6 до 12% выручки. Стоящие же вне синдиката копи сберегают на этом даже в том случае, если они принуждены делать относительно большие затраты при сбыте. Оставаясь за пределами конкурренции, они получают добавочную прибыль благодаря высоким синдикатским ценам. Кроме того они не должны подвергать себя, как это делает синдикат, сокращению производства, которое повышает издержки.

---

[1]) Kontradiktorische Verhandlungen über deutsche Kartelle ч. I стр. 94.

Что часто бывает выгоднее быть вне синдиката, чем внутри его, показывает тот факт, что некоторые участники синдиката сами являются владельцами копей, находящихся вне его, как, например, северные поля Тиссена, завод «Виктория Люнен» Гарпенского горного общества.

Однако, основной причиной роста продукции аутсайдеров начиная с 1907 г. являются технические улучшения, введенные к этому времени, как, напр., алмазное бурение, быстро преодолевающее самые твердые породы, и способ замораживания, позволяющий проходить водопроницаемые слои, внезапно открывшие для разработки необ'ятные угольные поля и давшие возможность предприятиям с большим капиталом работать при лучших условиях по сравнению с участниками картеля.

Отсюда ясно, что возможность существования даже мощного угольного синдиката полностью не обеспечена. Любой технический переворот может еще свалить его с ног. Только дальнейшая концентрация капитала и производства может обеспечить угольным баронам картельную ренту. Это они хорошо поняли и поспешили в течение последних лет под защитой картеля и даже при его помощи сильно расширить свою мощь.

Благодаря картельной ренте права на долю участия в сбыте приобрели стоимость. Если какое-нибудь предприятие не в состоянии использовать целиком свою долю участия, оно может частично уступить ее другому; или если какие-нибудь копи работают с большими издержками, чем другие, то их владелец переносит свое участие на другие, а на этих прекращает производство [1]). Расширению производства синдикат ставит известные границы, запрещая на определенное время повышение доли отдельных участников. Кроме того, закладка новых шахт требует от восьми до десяти лет, — очень длинный период при современном темпе работы. Скорее достигается цель путем концентрации собственности. В течение немногих лет было, таким образом, скуплено 18% всех предприятий рурской области, и работа на них была приостановлена. Отдельные предприятия выросли таким путем в гигантов. Гельзенкирхенское общество увеличило свои угольные поля с 72 милл. кв. метр. в 1892 г. до 287,16 милл. кв. метр. в 1908 г.; Гарпенское — с 72 до 171,2 милл. кв. метров и т. д. В общем десять предприятий [2]) обладало 1655,5 милл. кв. метров, т.-е. половиной всех полей горного округа Дортмунд. Эти десять предприятий давали в 1909/10 г. в круглых цифрах 60% всей продукции угля в бассейне.

---

[1]) Согласно Гольдшмидту (ук. соч. стр. 97 и 98) доход в южных рудниках с тощим углем составлял 0,5—1 м. с тонны, а в крупных северных— 2,6—2,9 мар. Владельцам приостановленных разработок выплачивалось за их долю участия в общем сбыте по 10—15 м. с тонны, что составляет чистую прибыль в 0,4—0,6 мар. с тонны.

[2]) Это были в 1907-8 году: Гельзенкирхенское—287,2; Гарпенское—171,2; Тиссена—366,7; Ганиеля—218,9; Функена—207; Феникс—208,1; Иберния—101,9; Стиннеса 97,89; Круппа 96,63 и Доброй Надежды—83 милл. кв. метров; казне принадлежало всего лишь 305,15 милл.

Эти данные взяты из ежегодника горного округа Дортмунд за 1907-8 г., цитировано по „Frankfurter Zeitung“ от 29 декабря 1909 г.

При основании синдиката в него вступили 98 предприятий; затем примкнули еще 5; в 1903 году осталось лишь 83, 20 же ликвидировались. Благодаря включению горнозаводских предприятий и аутсайдеров число его членов возросло до 98, затем примкнуло еще 20; однако, накануне войны осталось только 63, остальные были с'едены гигантами. Но также из этих 63-х многие фактически принадлежали большим концернам, как, напр., 5—Стиннесу, 3—Ганиелю и т. д. Средняя доля для участия в синдикате поднялась с 0,34 милл. тонн (1893) до 0,76 милл. тонн (1904) и до 1,4 милл. тонн к началу 1914 года. Если при основании синдиката в 1894 г. минимальная и максимальная доля участия составляли 1,1 тысяч тонн (копи Глюквинкельсбург) и 2,99 милл. тонн (Гарпен), то теперь расхождение, напр., между Гельзенкирхенским обществом (9,99 милл. тонн) и Викторией (135.000 тонн) стало значительно больше [1]).

Таким образом, мощь крупных предприятий страшно возрасла. Еще в большей степени возрасла у них концентрация капитала. Рост глубины требовал более сильного увеличения капитала уже благодаря одной необходимости усиления машинного оборудования. Кроме того, все повышающиеся издержки по добыче вынуждали к удешевлению производства путем улучшения техники и расширения предприятий. Технике и расширению предприятий ставится задача уничтожить действие закона понижения нормы прибыли. Если в горном округе Дортмунд было в 1893 г. лишь 3671 паровых машин мощностью в 300.000 лош. сил, то в 1904 г. число их возрасло до 6074 с 0,75 милл. лош. сил, а в 1911 г. до 6141 с 1,2 милл. лош. сил.

Еще явственнее выступает технический прогресс в расширении применения электричества в горном деле. Если в 1905 г. в Дортмунде было 112 электрических станций, дававших 16.000 килоуатт, то в 1912 г. их число возрасло до 209 с 280.300 килоуатт.

Большой шаг вперед был сделан, далее, и в деле использования сырья и газов. В 1913 г. в дортмундском округе было произведено 25 милл. тонн кокса, 0,7 милл. тонн дегтя, 300.000 тонн аммониака, 42.000 тонн бензола, и, кроме того, в 1912 г. 160 милл. куб. метров светильного газа.

Наконец, надо указать еще на дальнейшее развитие комбинирования, на об'единение различных фаз производства в одном предприятии. В 1893 г. добыча угля на горно-заводских предприятиях Рурской области составляла 3,7 милл. тонн, в 1903 г. — уже 12,8 милл., а в 1912 г. даже 28,8 милл. тонн, в то время как продукция копей (не связанных с железоделательной пром.) поднялась только с 33 до 65,5 милл. тонн. При этом к первым надо присчитать еще продукцию Гельзенкирхенского общества, которое, фигурируя в синдикате, как «чистые копи», является на самом деле металлургическим предприятием, так что на долю последних приходилось свыше 40% всей добычи угля син-

---

[1]) Эта дифференциация имеет значение для положения дел в синдикате постольку, поскольку в совете и на общем собрании владельцев копей число голосов зависит от высоты доли участия; каждые 10.000 тонн дают один голос, так что Виктория имеет 13 голосов, а Гельзенкирхенское общество—1000 голосов.

диката. В производстве кокса доля участия металлургических предприятий составляла в 1908 г.—6,6 милл., в 1912 г.—8,3 милл. (41,72%), а вместе с Гельзенкирхенским обществом — 53%; в производстве аммониака в 1908 г. — 57.800 (33%), а в 1911 г. — 93.300 (41,88%), дегтя — в 1908 г. 130.900 (30%), а в 1911 г. — 206.300 (37,7%); все это без Гельзенкирхенского общества, продукция которого составляла в 1908 и 1911 г.г.: аммониака — 21.678 и 26.588 и дегтя — 55.840 и 70.817 тонн.

Соответственно этому поднялись и капиталы предприятий [1]). Горно-заводские предприятия имели в среднем в 1911—12 г. капитал в 36,4 милл. мар., а вместе с облигациями — в 47,8 милл. марок. Прочие угольные общества — 13,2 и 16,7 милл. марок. До войны было, конечно, очень трудно составить капитал в 50 миллионов. Поэтому в последние годы новые общества почти не основывались, а лишь расширялись старые. На эту монополизацию угольных полей и увеличившийся базис производства и опиралось монопольное господство угольного синдиката.

Какое же ***влияние*** оказал угольный синдикат на хозяйственное развитие? Раньше всего не подлежит более никакому сомнению, что он повлиял в сторону вздорожания продуктов. Так, цена в марках за тонну на Эссенской бирже составляла:

	1893	1904	1913	в 1913 больше по сравнению с 1893.
жирный уголь.	7,3	9,4	12,2	4,9
тощий уголь.	7,5	8,3	11,8	4,3

Таким образом, цены на уголь повысились на 4,3 — 4,9 марок с тонны.

Если же заглянуть еще несколько назад и сравнить современное состояние цен с ценами досиндикатских времен с 1876 до1885 г., то повышение выступит еще резче. Так, цена жирного угля была:

1876 — 1885	5,63
1896 — 1905	9,39
1906 — 1910	10,90
1911 — 1913	11,47

По сравнению с периодом 1876 — 1885 г.г. цены 1911 — 13 г.г. дают повышение на 5,84 м. на тонну, т.-е. на 100% [2]).

Конечно, в этот период несколько поднялась и себестоимость. Но лучшее использование угля более чем компенсировало это. Выручка поднялась больше, чем себестоимость. Так, разница между вы-

---

[1]) Согласно Уде (Uhde) (стр. 101 - 114), предпринимательский капитал (основной капитал + резервы + займы) каменноугольных акционерных обществ Германии, не связанных с заводской промышленностью, возрос с 1895 до 1905 г. с 15,3 до 17,4 мар. на тонну добытого угля; предпринимательский капитал горных обществ поднялся с 1893 до 1903 с 17,5 до 24,9 мар. на тонну.

[2]) Аналогичные результаты дает сравнение цен, приведенных Мюссигом (ук. раб.).

ручкой и себестоимостью для Гельзенкирхенского общества составляла в 1894 г. — 1,5 мар.; в 1904 г. — 2,2 мар., в 1908 г. — 2,3 мар. а в 1911 г. — 1,7 мар. на тонну [1]).

Подобным же образом обстоит дело и у других обществ. Вследствие этого сильно возросла и доходность в горном деле. За период с 1876 до 1885 г. она составляла 2,67% по отношению к акционерному капиталу; для периода 1890 — 1905 Уде [2]) исчисляет ее в 11,3%, а по данным имперской статистики дивиденды составляли 10,78%, а для смешанных (горно-заводских) предприятий — даже 13,64%.

Что это повышение цен и дивидендов является результатом действий синдиката видно из того, что английские цены на уголь согласно официальному сообщению (Report of an enquiry) поднялись с 1876 — 85 г.г. до 1906 — 10 г.г. только на 27%, а до 1911 — 12 г.г. на 29%. Английская экспортная цена была в 1911 — 12 г. выше только на 14% по сравнению с 1876 — 1885 г.г. Так же точно и дивиденды английских угольных обществ составляли по Уде за период с 1890 г. до 1905 г. только 9,3% против 11,3% германских предприятий.

Еслиб и в Германии цены на уголь поднялись лишь на 30%, они составляли лишь 7,32 марки вместо 11,47 марок. Цена на уголь, таким образом, взвинчена на 4,15 марок, что означает, при общем потреблении угля Германии в 150 милл. тонн, ежегодную *ренту свыше 622,5 миллионов.*

В пользу синдикатов обыкновенно приводят то, что они сохраняют существование мелких предприятий и смягчают характер хозяйственных кризисов. Ни то ни другое не верно. Мы наблюдали уже процесс концентрации и знаем его причины. Мы уже знаем, что как раз существование синдикатов вызвало его. Но и в Англии, где нет синдикатов, колебания цен на уголь не на много больше, чем в Германии. Если оставить в стороне ненормальный уровень цен в 1900 г., то разница между высшей и низшей ценой на уголь составляла за время с 1899 до 1912 г. в Англии — 20%, а в Германии — 15%, т.-е. колебания цен в Германии были приблизительно на 50 процентов на тонну меньше, чем в Англии. И поэтому германский потребитель угля платил, по крайней мере, на 4 марки с тонны дороже, чем он должен был бы платить при отсутствии синдиката [3]).

Некоторая равномерность в области добычи угля идет за счет перепроизводства в других областях. Регулирование производства со стороны картелей заставляет могущественных участников все больше расширять производство железа, чтоб иметь возможность неограниченно добывать и уголь. В действительности горно-заводские (добывающие уголь и производящие железо) предприятия еще в 1913 г. подняли

---

[1]) Для сравнения можно привести разницу между себестоимостью и выручкой казенных предприятий Саарбрюкена. Она составляла в 1887 г.— 1 м. на тонну, в 1893 г.—несколько менее 1 марки, в 1903 г.—1,46 мар. и в 1910—2,13 мар. за тонну.

[2]) „Die Produktionsbedingungen des deutschen und englischen Steinkohlenbergbaues" 1907.

[3]) Движение угольных цен в Германии и Англии по „Report of an Enquiry" за 1913 г.

производство кокса, в то время как другие должны были сильно сократить его. Существование угольного синдиката, зависящее от возможностей к расширению горно-заводских предприятий, является, таким образом, основной причиной кризисов на рынке железа [1]).

Построенное на частно-хозяйственных началах общество не в состоянии регулировать развитие производительных сил; они его перерастают. Капитал должен искать себе применения и толкает на расширение производства, лежащее в интересах каждого отдельного предприятия. Соответственно коньюнктуре даже самые могущественные тресты расширяют и сокращают свое производство, при этом они против своей воли принуждены часто умерять цены, за что в лучшие времена они компенсируют себя повышением их.

Наконец, надо указать еще на то, что угольный синдикат, доставлявший некоторым из своих участников громадные прибыли, не в состоянии, однако, был обеспечить всем, хотя бы нормальный уровень прибыли. Не менее четверти всех акционерных обществ в каменноугольной промышленности остались в 1911 — 12 г. без дивидендов. Зато другие общества смогли при этом выкачать 25-ти даже 50-ти-процентные дивиденды. Лучше всего успели крупные «смешанные предприятия», из которых хотя никто и не распределил более 25%, но которые, однако, дали дивиденды значительно выше средних, вложив еще при этом громадные суммы в предприятия.

Кроме «Рейнско-вестфальского угольного синдиката», существует еще «Верхне-силезский угольный союз», опирающийся на монопольное владение пяти княжеских семей. Особенно сильно картелирована добыча бурого угля. Два общества — рейнское акционерное общество по добыче бурого угля и производству брикетов и предприятие по добыче бурого угля и производству брикетов в Роддергрубе — имеют в своих руках свыше половины добычи бурого угля в рейнской области. Сбыт брикетов синдицирован. (Wiedenfeld „Ein Jahrhunder Rheinischer Montanindustrie", Бонн, 1916. стр. 117 — 18).

Так же обстоит и с железорудным делом. Также и здесь залежи находятся в крепких руках, а добыча целиком монополизирована. По этой причине, а также благодаря уже обрисованному высокому вложению капиталов, производителям железа и стали удалось организовать сбыт чугуна через союз *чугунно-заводчиков*, и могущественный союз *стале-заводчиков* для сбыта полупродукта, железнодорожного материала и фасонного железа.

Современный союз *чугунно-заводчиков* основан в 1911 г. Он охватывает почти всех производителей, доставляющих на рынок чугун. Сначала он имел 40 участников, через три года их осталось только 37. Их общая доля участия составляла 3,37 милл. тонн, т.-е. несколько более четверти всей выплавки чугуна, (остальные три четверти потребляются самими заводами). Из них на одиннадцать участников приходилось не менее 1.938.000 тонн, т.-е. больше половины.

За отказ от производства союз платит компенсацию в размере до 4 мар. за тонну. Завод Доброй Надежды покупал в 1911 г. у различ-

---

[1]) См. также „Frankfurter Zeitung" от 28 февраля 1911 г., железо и уголь.

ных заводов их долю участия в сбыте, и платил по 2,5 мар. с тонны. Рента, которую дает в среднем союз, составляет, таким образом, от 2,5 до 4 мар. с тонны, т.-е. на весь сбыт *от 8,5 до 13,5 милл. марок*. Так как все потребление чугуна в Германии в 1912 г. составляло 16,77 милл. тонн, то получается картельная рента от 42 до 67 милл. марок.

Полной монополией на так называемые А-продукты («первый продукт») обладает союз стале-заводчиков. Их производство синдицировано и продукция скупается союзом. Наоборот, производство полосового железа, катаной проволоки, толстого и тонкого листового железа, труб, отливо и кованых изделий, т.-е. так называемого В-продукта было сначала только контингентировано, т.-е. для каждого завода была установлена определенная норма, за превышение которой накладывался штраф в размере 23 мар. с тонны. Это был выход, который создали себе предприятия, стремившиеся к расширению производства. Они производили гораздо больше, чем они имели право, платили штраф, но зато обеспечивали себе на будущее время более высокую долю участия и могли во всяком случае благодаря этому уменьшить свои издержки производства. Наконец, в 1912 г. производство В-продукта стало свободным.

Влияние союза на образование цен можно проследить легко. Сравнив только цены на полупродукт и на полосовое железо, мы ясно увидим, в какой мере союз влиял в сторону роста цен. Цены на полупродукт составляли за время с 1890 до 1899 г. 83,7 мар. за тонну, в период с 1900 до 1909 г. — 91,5 мар., а в 1910/11 — 92,5 мар.; цены на полосовое железо, наоборот, понизились со 129 мар. до 119 и 112 мар. за тонну [1]). Итак, в то время как синдицированный продукт поднялся в цене на 8,8 мар. с тонны, цена полосового железа, производство которого хотя и было контингентировано, но не синдицировано, упала на 17 мар. с тонны. Итак, относительное вздорожание составляет почти 26 марок на тонну!

Совсем большой стала разница между ценами на полупродукт и полосовое железо в период ослабления конъюнктуры в 1913 и 1914 г. Цена первого упала всего на 5 марок, а второго—до 90 мар. и меньше на вольном рынке. Так как производство А-продукта для внутреннего рынка составляет в круглых цифрах 4 милл. тонн, то переплата составляет более 100 милл. марок.

При основании союза сталезаводчиков (1 марта 1904 г.) в него вошло 31 предприятие, из которых к концу 1913 г. осталось 25, в то время как производство А-продукта поднялось с 4,38 до 6,46 милл. тонн.

Средняя доля участия составляет 258.000 тонн. Выше среднего дают 12 предприятий, доля участия которых составляет 4,67 милл. На крайних полюсах находятся: Бурбах с 570.000 тонн и саксонский сталелитейный завод Дален с 26.638 тонн.

На прежний союз производителей полупродукта и на нынешний союз сталезаводчиков жаловались особенно чистые прокатные заводы

---

[1]) По Мюссигу, ук. соч.

из-за высоких цен на полупродукт и из-за уничтожающей конкурренции так называемых «смешанных предприятий», а также из-за бросового экспорта, благодаря которому укрепилась иностранная конкурренция [1]).

Позже подобные жалобы слышались реже, так как производство все больше комбинировалось и подчинялось влиянию тяжелой индустрии.

Для характеристики этого положения следует здесь привести еще следующие цифры. Прокатных заводов было в 1908 г. 180, а в 1912 г.— 172. На них было переработано болванок, полупродукта и отбросов в миллионах тонн.

в 1908 г.	12,5
» 1912 г.	18,8

Произведено было (в 1.000 тонн).

	1908	1912
Полупродукта	1.791,7	2.906,3
Жел-дор. материалов (для верхнего строения пути)	1.635,2	1.928,8
Балок	1,012	1,693
Полосового железа	2,610	4,031
Бандажей	0,241	0,370
Катаной проволоки	821	1,041
Толстого листового железа	790	1,158
Тонкого » »	580	371
Белой жести	48	72
Труб	383	650
Кованых изделий	150	210
Жел-дор. материалов (для подвижного состава)	272	398
Других изделий	7	138
Отбросы	1,501	3,344
Всего готового продукта	8 557,5	12.541,9

В течение 4-х лет с 1908 до 1912 г. производство полупродукта увеличилось едва на 1 милл. тонн, а производство готового продукта — на 4 милл. Таким образом, все меньшее количество полупродукта доставляется на рынок. Поэтому противоречие между «чистыми» и «смешанными» прокатными заводами разрешилось в пользу последних. Ибо «чистые» прокатные заводы представляют собой теперь редкое исключение.

Аналогичные условия создались и в других отраслях промышленности. Особенно сильно картелированы отдельные отрасли химической крупной промышленности. Ее прибыль на предпринимательский капитал составляла в период с 1907—8 до 1911—12 г.г. 14,5%. Отдельные же предприятия дали совсем громадные дивиденды. Так, например, за

[1]) Особенно жаловалась судостроительная промышленность, южно-германские машиностроительные заводы и т. д.

время с 1902 до 1911 г. Гехстская фабрика красящих веществ (Hoechster Farbwerke) дала 25,5% (в 1911 г. — 30%), Баденская Анилиновая (Badische Anilin) — 25,9%, а «предприятие по рафинированию золота и серебра» (Gold-und Silber Scheideanstalt) — 29,1%.

В последние годы дух картелирования проник и в текстильную промышленность; целый ряд соглашений монополизировал почти все роды предприятий. И здесь господствующими стали «комбинированные» предприятия. Так, в 1907 г. 193 сучильни ссучили около 42 милл. килогр. хлопчатобумажной пряжи, из которых 28,5 милл. килогр. было произведено в собственных прядильных мастерских. Их отпуск составлял 40,6 милл. килогр., из которых в собственные ткацкия и вязальныя пошло 3,03 милл.

Значительнее отпуск собственным предприятиям со стороны хлопчатобумажных прядилен, включая прядение вигони. Он составлял в 1909 г. 111,6 милл. килогр. из всего отпуска в 369 милл. килогр. Наоборот, годовой отпуск хлопчатобумажных сучилен, не находившихся в связи с прядильными мастерскими, составлял в 1909 г. всего 11,4 милл. килограммов.

Так, союзы предпринимателей в области текстильной промышленности, введшие бойкот аутсайдеров (им не продают материалов) удорожали продукты.

Таким образом, ясно, что картели явились одной из важнейших причин дороговизны, наступившей с начала XX века. Все же надо констатировать, что борьба между комбинатами и «простыми», между картелированными и некартелированными предприятиями еще не была полностью закончена до войны, что эти некартелированные предприятия поддерживались одной частью буржуазного общества. Германский либерализм, поскольку он еще сохранился, опирался в общем и целом на отрасли промышленности, занимавшиеся производством готовых изделий, которые еще не целиком подпали под влияние картелей. Однако, исход борьбы этих двух направлений склонялся уже в пользу картелей.

Последний период бури и натиска.

1) Дороговизна.

В течение последних пятнадцати лет перед мировой войной капиталистическое развитие всего мира переживало период бури и натиска, эпоху давно уже не имевшего место хозяйственного под'ема необычайной интенсивности и длительности. Хотя при этом хозяйственная жизнь потрясалась внезапными кризисами 1900 и 1907 годов, все же в общем линия хозяйственного развития подымалась вверх, так что этот период все-таки должен быть охарактеризован, как период необычайно сильного хозяйственного под'ема.

Особенно бросаются в глаза два момента: сильное расширение производства и оборота—с одной стороны, и резкая перемена в движении цен на мировом рынке — с другой стороны.

Приблизительно со второй половины 90-х годов цены товаров на

всех рынках стали вновь подыматься, в то время как с середины 70-х годов прошлого столетия они с совсем небольшими перерывами все падали. На рубеже двадцатого века кривая цен совершила, таким образом, новый поворот вверх, и тем важнее исследовать причины этого явления, что в этом движении цен нашел себе выражение хозяйственный переворот, совершившийся в течение последних десятилетий перед войной в мировом хозяйстве. Движение цен есть не что иное, как отражение капиталистического развития.

Исследуя причины этого движения цен, мы одновременно поймем и характер современной капиталистической эпохи.

Раньше всего в качестве иллюстрации мы приведем нижеследующие ряды цифр. Мы исследуем движение цен мирового рынка в Лондоне и использовываем для этой цели таблицу департамента торговли (Board of Trade), дающего сравнительные цифры; при этом в основу положен 1900 год, так что средние цифры за этот год приравнены ста, а цены других лет выражены в процентах по отношению к ценам этого года. Выбор этого года не является удачным, так как он был сам по себе ненормальным годом дороговизны и не дает равномерной картины. Как раз к концу 1900 года разразился кризис. Но так как здесь идет речь лишь о сравнительных цифрах, то в общем совершенно не важно, какой год взят за основу.

Мы начинаем с высокого уровня цен после франко-прусской войны, который к 1873 году понижается, и прослеживаем движение цен до 1913 года. Данные эти имеются в работе „Cost of Living of the Working classes“ [1]). Данные для 1913 г. взяты из „Bulletin mensuel de l'Office permanent de l'Institut International de Statistique“ La Haye 1920.

Английское торговое ведомство рассматривает цены 47 товаров, установив между ними известное соотношение соответственно значению каждого отдельного товара в хозяйственной жизни. В первую группу товаров входят металлы и уголь, причем для угля взят коэффициент 34, для чугуна—16, для меди—5, для цинка, олова и свинца—1½. Вторая группа охватывает текстильное сырье, причем для хлопка взят коэффициент 38, для английской шерсти — 6, для иностранной шерсти — 13, для джута — 3, для льна — 4, для шелка — 9. В третью группу входят жизненные припасы, причем коэффициенты взяты: для английской пшеницы — 14, для ячменя — 12, для овса — 17, для ввозной пшеницы — 30, для ввозного ячменя — 5, для ввозного овса — 4, для маиса — 8, для хмеля — 4, для риса — 1, для картофеля — 33, для говядины — 52, для баранины — 31, для свинины — 21, для молока — 29, для коровьего масла и маргарина — 12, для сыра — 4, для яиц — 25, для рыбы — 7, для сахару — 20, для чаю — 8, для кофе—1, для какао—1½, для табаку — 2, для спирта — 1½, для вина — 5. Четвертая группа охватывает различные товары, среди которых коэффициенты: для нефти — 2, для дров — 20, для резины — 1½, для шкур и кожи — 8.

Таким образом получается общая индексная цифра в 506.

Движение цен представляет собой следующую картину:

---

[1]) Report of an enquiry by the Board of Trade into working class rents and retail prices, together with the rates of wages in certain occupations in industrial towns of the United Kingdom in 1912. London 1913, стр. 308.

Индекс цен товаров в Англии.

Годы.	Группа I. Уголь и металлы.	Группа II. Текстильные тов.	Группа III. Жизненные средства.	Группа IV. Различные.	Все товары.
1871	68,3	146,4	144,1	145,1	135,6
1872	102,9	166,5	147,3	151,5	145,2
1873	128,3	161,9	153,4	156,8	151,9
1874	104,8	151,1	152,5	154,6	146,9
1875	84,6	147,3	148,9	140,3	140,4
1876	72,4	137,9	148,0	141,1	137,1
1877	67,5	135,2	154,8	139,3	140,4
1878	62,8	131,4	144,1	125,1	131,1
1879	58,7	123,0	138,9	113,8	125,0
1880	64,8	130,0	140,9	124,4	129,0
1881	61,9	127,6	138,6	123,0	126,6
1882	62,2	123,4	141,0	123,7	127,7
1883	60,7	119,1	139,7	121,6	125,9
1884	57,5	115,2	123,9	114,5	114,1
1885	54,6	108,9	115,4	111,4	107,0
1886	52,6	99,9	109,9	101,7	101,0
1887	53,9	102,7	106,5	95,3	98,8
1888	56,6	101,2	110,5	98,0	101,8
1889	62,7	105,1	110,4	103,1	103,4
1890	74,9	105,4	108,5	99,4	103,3

Годы.	Группа I. Уголь и металлы.	Группа II. Текстильные тов.	Группа III. Жизненные средства.	Группа IV. Различные.	Все товары.
1891	70,1	101,4	116,3	95,0	106,9
1892	65,2	95,6	109,9	92,5	101,1
1893	59,0	96,4	108,6	89,3	99,4
1894	60,0	88,6	101,9	**84,5**	93,5
1895	56,8	84,3	98,9	84,9	90,7
1896	**55,5**	92,9	**93,3**	86,5	**88,2**
1897	56,3	86,8	97,4	86,9	90,1
1898	61,7	**80,0**	102,2	89,7	93,2
1899	72,4	82,9	98,0	91,3	92,2
1900	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1901	82,2	93,3	100,1	**96,3**	96,7
1902	76,1	92,3	101,4	92,5	96,4
1903	74,1	101,7	100,6	91,7	96,9
1904	70,9	112,9	101,2	88,3	98,2
1905	71,3	106,7	101,2	91,1	97,6
1906	78,3	121,1	101,0	95,6	100,8
1907	86,9	127,4	105,5	99,7	106,0
1908	78,5	109,8	107,0	94,8	103,0
1909	73,6	112,4	108,7	96,5	104,1
1910	76,6	136,2	109,2	104,3	108,8
1911	74,7	128,9	111,6	105,5	109,4
1912	84,8	119,6	119,9	110,1	114,9
1913	92,5	135,0	117,7	100,4	116,5

Легко заметить, что начиная с 1873 года, с небольшими перерывами в 1880-ом и 1888 — 1890 годах, цены все падают и достигают в 1896 г. низшего уровня в 88,2% по отношению к ценам 1900 года. С этого времени начинается почти непрерывное повышение цен. Если оставить в стороне 1900 год, то этот под'ем цен окажется почти непрерывным. Теперь перейдем к исследованию причин этого явления. Мы повторяем, что мы избрали для исследования движения мировых цен Англию, страну, которая не знала защитительных пошлин, и где, следовательно, цены не подвергались воздействию никаких искусственных мероприятий. Должны были, следовательно, существовать общие причины, обусловившие это движение цен. В странах с высокими защитительными пошлинами цены, как мы увидим позже, возрасли еще сильнее; так, например, цены на средства питания поднялись в Германии в 1910 году по сравнению с 1896 г. на 42%, в Англии — на 19%, а в Соединенных Штатах даже на 60% [1]). Оставляя в стороне Америку, где повышение цен на жизненные средства имело свои особые причины, следует отметить, что сильный рост цен в Германии указывает на влияние введенных в 1906 г. повышенных защитительных пошлин, которые составляли в 1910 г. 25% ценности всех ввезенных средств питания.

Цена товара есть рыночная ценность, выраженная в деньгах. Повышение цен означает, что за равное количество товаров отдается большее количество денег. Это есть, таким образом, двустороннее явление: на одной стороне товары, на другой — деньги. Взаимный обмен создает цену. Ясно, что соотношение между товаром и деньгами может подвергаться влиянию с обеих сторон, — со стороны товара и со стороны денег. Если ценность товара подымается по отношению к ценности денег, то за товар уплачивается больше денег, если же ценность товара падает по отношению к ценности денег, то за товар уплачивается меньше денег, и тогда говорят, что цена товара упала. Наоборот: если ценность денег падает, то соответственно этому подымается ценность товара; если ценность денег повышается, то соответственно падает цена товара. Кака же обстоит дело с довоенной дороговизной? Упала ли ценность денег и соответственно этому поднялась ценность товаров, или ценность товаров действительно поднялась при неизменной или не соответственно увеличившейся ценности денег, или же, может быть, произошло и то, и другое: ценность товаров поднялась, а ценность денег упала.

От чего зависит ценность денег? С 17-го века идут в политической экономии споры вокруг этого вопроса. Когда были открыты золотые россыпи Калифорнии, крупнейший экономист того времени *Юм* [2]) заметил, что приток денег действует на хозяйственное развитие ускоряюще, и что ценность товаров зависит собственно от коли-

---

[1]) Вычислено по данным Укера (Hooker) в „Journal of the Royal Statistical Society". Декабрь 1911 г.

[2]) „Легко заметить—писал Юм,—что в каждом государстве, куда деньги начинают стекаться обильнее, чем прежде, все принимает новый вид: труд и промышленность оживляются, купец становится предприимчивее, мануфактурист—деятельнее и искуснее, и даже фермер идет за своим плугом с большей охотой и вниманием" стр. 24—25 русск. пер. в „Библиотеке Экономистов" изд. Солдатенкова вып. 5, 1896.

чества находящихся в обращении денег. Позже ряд экономистов во главе с *Рикардо* развивали подобную же мысль, что ценность денег зависит только от их количества, хотя Рикардо хорошо понимал и то, что ценность золота зависит от издержек производства, т.-е. в конечном счете от затраты труда. В новейшее время эта теория была подхвачена *И. Фишером, Зомбартом,* и даже *Гильфердинг* не свободен от подобных же взглядов. Нам нет, однако, надобности заниматься критикой этой теории, ибо *Маркс* сделал это исчерпывающим образом в своей работе «К критике политической экономии» (стр. 155 и дальше русск пер. изд. «Московский Рабочий», М. 1922) [1]). Несостоятельность этой теории для нас теперь совершенно ясна, поскольку она относится к золоту и серебру и не замечает того обстоятельства, что золото и серебро служат не только деньгами, но и в качестве сокровища и в качестве предметов роскоши и обладают, следовательно, совершенно самостоятельной ценностью, определяемой, конечно, стоимостью производства. Если рыночная ценность золота по отношению к товарам упадет ниже издержек производства, то его добыча прекратится. В противовес *Юму, Маркс* указывает на тот факт, что открытие золота в Калифорнии привело к прекращению добычи золота на многих европейских приисках, так как издержки производства в Европе были значительно выше, чем в Калифорнии.

Рикардо тоже исходил из совершенно правильного наблюдения над фактом, который он, однако, слишком обобщил; этим фактом было увеличение числа неразменных банкнот в Англии в период наполеоновских войн, вызвавших одновременное повышение цен. Этот факт целиком подтверждается новейшим развитием в период мировой войны. Как и сейчас, во время и после мировой войны, так и в период наполеоновских войн, увеличение числа орудий обращения во всяком случае не являлось основной причиной дороговизны, если вообще и оказывало какое-нибудь влияние на движение цен. В формулировке Маркса так называемый количественный закон принимает следующий вид. Ценность *бумажных денег* зависит не от их издержек производства, как ценность золота, а от ценности золота, которое они заменяют в обращении. Если кто-нибудь покупает за бумажные деньги тонну хлеба, то это означает только, что бумажные деньги отражают ценность золота, которое должно быть отдано в обмен за тонну хлеба, и поскольку общество нуждается в определенном количестве денежных знаков для обслуживания оборота, эту роль посредников при обращении товаров могут взять на себя бумажные деньги, получающие при этом ценность золота, которое они замещают в обороте. Золото имеет самостоятельную ценность, бумага только отражает ценность замещаемого ею золота [2]).

---

[1]) Прим. к русскому изданию. Эта теория стала господствующей в буржуазной науке после войны и заразила даже многих, считающих себя „марксистами“, и мы остановимся поэтому на ней подробней во втором томе.

[2]) Прим. к русскому изданию: Так как многие на этом основании считают Маркса сторонником количественной теории, то необходимо отметить уже сейчас, что характерная черта „количественной теории“ заключается в знаменитой „мешанине“, т. е. в том, что товары выступают на рынок без цены, а деньги без ценности. Ясно, что М. был далек от этой „теории“.

Если же это так, если бумажные деньги обладают лишь той ценностью, какой обладает то золото, которое они замещают в процессе обращения, то ценность бумажных денег зависит и от их количества, т.-е. от той пропорции, в которой они выступают на рынке по отношению к замещенному ими золоту. Следовательно, ценность бумажных денег зависит от количества золота, необходимого для удовлетворения товарного оборота и платежей.

«Если мы . . . обратим внимание на общую сумму денег, находящихся в обращении в течение известного промежутка времени, то окажется, что она — при данной быстроте циркуляции средств обращения и платежа — равняется сумме подлежащих реализации товарных цен плюс сумма подлежащих погашению платежей, минус взаимноуравновешивающиеся платежи и, наконец, минус число оборотов, в которых одна и та же монета функционирует попеременно то как средство обращения, то как средство платежа» [1].

Эта общая сумма требуемых оборотом денег может быть замещена бумажными деньгами. Если количество обращающихся бумажных денег превышает эту сумму, то их общая ценность все-таки остается равной этой сумме; так же обстоит дело и в том случае, если их будет меньше. Тогда создается определенная разница между номинальной ценностью бумажных денег и их рыночной ценностью («курсом»).

«В обращении знаков ценности все законы действительного обращения денег кажутся [2]) перевернутыми, поставленными на голову. Если золото обращается потому, что имеет ценность, то бумага имеет ценность потому, что она обращается. В то время, как при данной меновой ценности товаров количество обращающегося золота зависит от его собственной ценности, ценность бумаг зависит от их количества, находящегося в обращении. В то время как количество обращающегося золота повышается или падает с возрастанием или падением цен товаров, цены товаров возрастают или падают вместе с изменением количества бумажных знаков, находящихся в обращении [3]).

Таким образом, Маркс делает резкое различие между товаром, функционирующим в качестве денег — золотом, — и бумажными знаками, принявшими характер денег. В последнем случае их количество не ограничено их издержками производства и может, конечно, возрастать в любой пропорции, следовательно, влиять на цены товаров. Так как бумажные деньги не имеют никакой другой ценности, кроме ценности замещаемого ими золота, то ценность бумажных денег при данной массе товаров зависит от их количества, находящегося в обращении. Если это количество возрастает, то ценность каждой отдельной бумажки падает и наоборот: если число обращающихся знаков уменьшается, то их ценность может возрастать. Количество необходимых средств обращения определяется массой циркулирующих товаров, их ценой, деленной на быстроту оборота денег плюс число приходящихся

---

[1]) „Капитал“ т. I стр. 112 русск. пер. (изд. Госиздата).

[2]) Лучше бы перевести — оказываются (erscheinen) *Прим. пер.*

[3]) „К критике политической экономии“ стр. 124 русск. пер. 4 изд. М. „Моск. Раб.“ 1922.

платежей минус взаимноуничтожающиеся. Это означает, что, если мы имели десять товаров по цене 5 единиц, то совокупная ценность товаров равна пятидесяти. Если же при этом каждая монета делает пять оборотов, то достаточно иметь сумму в 10 единиц. Если еще имеются при этом различные платежи, которые не могут быть между собой уравновешены и должны быть оплачены наличными, то эта сумма прибавляется к ценности обращающихся товаров. Если же количество бумажных денег превышает необходимое для оборота количество средств обращения, то соответственно падает их ценность. Рассмотрим теперь, в какой мере можно говорить о причинах дороговизны, лежащих на стороне денег.

На самом деле, можно констатировать сильный рост добычи золота в период с 1896 до 1913 года. По данным статистических ежегодников германской империи, вся добыча золота с 1493 до 1895 г. составляла лишь 13,24 милл. килограмм, в то время как только за период с 1896 до 1913 г. было добыто еще 9,71 милл. килограммов. Однако, при ближайшем рассмотрении, оказывается, что эта масса золота нашла себе также применение, которое могло оказать на обращение денег в Европе очень небольшое влияние. Американский директор монетного двора производил по этому поводу подробные вычисления и пришел к тому выводу, что не может быть речи об увеличении обращения золота в Европе: ибо из 25,2 милрд. долларов золота, вновь добытого за период с 1890 до 1910 г., промышленность потребила почти 6, 4 млрд., в Индию ушло 3,2 миллиарда, а центральные эмиссионные банки накопили около 15,7 миллиардов.

В какой мере возрасли золотые запасы эмиссионных банков—с одной стороны, и обращение банков—с другой? На этот счет мы приведем несколько примеров. Согласно лондонскому «Экономисту» («The Economist» от 23 декабря 1911 г. в обращении и банках их было в 1895 г. 92,5 милл. фунтов стерлингов, а в 1910 — 118 милл. фунт. ст., что составляет прибавку в 20,5 милл. фунт. ст. или 21%. Совершенно ясно, что такое увеличение совершенно незначительно по сравнению с ростом хозяйственного оборота. Так, например, внешняя торговля Англии возрасла за тот же период на 72%. Согласно данным, взятым нами из «Франкфуртской газеты» («Frankfurter Zeitung») от 30 мая 1913 г., наличность национальных банков Соединенных Штатов в металле, законных платежных средствах (Legal Tenders) и банкнотах возрасла с 7 мая 1895 г. до 4 апреля 1913 г. с 364 до 880 милл. долларов или на 144% [1]). Одновременно с этим, платежи наличными в расчетных палатах возрасли с 1895 г. до 1911 года с 1,9 до 4,4 миллиарда долларов. В германском имперском банке находилось в 1895 г. золота на 571 милл. марок, а в конце 1913г. — на 1170 милл. мар. Платежи наличными Рейхсбанка возросли с 1891 до 1913 г. с 24,34 до 43,36 миллиардов марок, или на 79%.

---

[1]) Примечание к русскому изданию: по офиц. данным (Statistical Abstract of the U. States, 1920, стр. 766) общее обращение денег в стране увеличилось за г.г. 1895—1913 с 1.6 мрда до 3.36 мрда долл., или на голову насел. с 23.24 до 34.56 долл. Но грузооборот на жел. дорогах возрос с 686.6 мил. малых тонн до 2058 милл. мал. тонн.

Из этих немногих примеров явствует, что увеличенное количество золота в банках, если б оно даже имело влияние на обращение, все же по сравнению с расширением оборота скорее уменьшилось. Что же касается выпуска банками банкнот, то и в этом случае было бы не трудно установить, что выпуск банкнот в общем и целом шел параллельно с развитием оборота.

В свое время *Отто Бауэр* и *Карл Каутский* [1]) высказали мысль, что производство золота удешевилось и что вследствие этого — пала его ценность, благодаря чему, наоборот, ценность товаров поднялась. Но это предположение не кажется нам удовлетворительным. Не говоря уж о том, что цены не всех товаров поднялись, что цены некоторых товаров, наоборот, даже упали, развитие цен на серебро указывает нам в особенности, что вряд ли можно говорить об уменьшении издержек производства в золотопромышленности. Соотношение ценности золота и серебра было за период с 1886 до 1890 г. равно 21,16, с 1901 до 1905 — 36,20 и с 1909 до 1913 — 36,82, другими словами: за единицу золота отдавали в период с 1909 до 1913 г. более, чем в полтора раза больше, по сравнению с периодом от 1886 до 1890 г. Значит ли это разве, что развитие техники добычи серебра шло быстрее, чем в золотопромышленности? Нельзя также принять и предположение, что цена серебра упала ниже издержек производства [2]), ибо иначе добыча серебра упала бы, в то время как в действительности она более чем удвоилась. Более того, имеются прямые указания на повышение издержек производства золота, по крайней мере, по данным предпринимателей.

Наконец, надо указать еще на одно обстоятельство. Спрос на золото повсюду был выше предложения. Следовательно, цена золота в общем и целом определялась издержками производства при наихудших условиях, а прочие предприятия с лучшими условиями производства получали дифференциальную ренту. Действительно, некоторые предприятия до войны не дали вообще дивидентов, в то время как другие выплачивали необычайно высокие дивиденды [3]). Короче говоря, предположение о том, что издержки производства в золотопромышленности упали, ничем не обосновано; указания на применение труда кули в копях не могут еще служить доказательством этого, так как и производительность труда этих рабочих должна была быть относительно меньше.

Часто можно слышать утверждение, что дороговизна вызывается повышением заработной платы [4]). Однако, всему миру известно, что

---

[1]) О. Бауэр «Дороговизна», К. Каутский «Изменения в условиях производства золота и меняющийся характер дороговизны» (Последняя статья имеется в русск. пер. Изд. Инст. Экономич. Иссл. Н. К. Ф., М. 1923). См. также И. Карский «Teuerung, Warenpreise und Goldproduktion». Дрезден 1913. Карский тоже придерживается того взгляда, что дороговизна не стоит ни в какой связи с изменением ценности золота.

[2]) Примеч. к русскому изд.: Это утверждают многие, приписывающие обесценение серебра факту демонетизирования его в евр. странах.

[3]) Так, напр., Ferreira Deep выдали дивиденды в 1905 г. — 25%, 1908 г. — 40% и в 1913 г. — 50%; в среднем за период 1904 — 1913 — 41%; Band Mines выдали в 1904 г. — 109%, в 1908 г. — 190%, в 1912 г. — 220% и в 1913 г. — 110%; Prämier Deferred выдало в 1905 г. — 400%, в 1912 г. — 650% и в 1913 г. — 400% дивид.

[4]) Эту премудрость открыл в свое время еще Прудон. См. Маркс «Нищета философии» стр. 130 и след. русск. пер. изд. Гос. изд. Ленингр. 1920.

при повышении цен заработная плата всегда отстает от них. Мы попытаемся показать это и статистически. Теперь же нам предстоит об'яснить, почему с середины 90-х годов наступила волна дороговизны и почему кривая цен начала итти вверх. Нельзя, конечно, согласиться с тем, что в годы предшествовавшей депрессии заработная плата особенно сильно повысилась. Важнее, однако, то, что это указание на повышение заработной платы, собственно, вообще не может служить об'яснением для разбираемого нами явления. Если заработная плата повсюду подымалась равномерно, то и товары должны были бы равномерно подняться в цене, сохранив между собою прежнее соотношение при обмене; но тогда бы вообще не было никакой дороговизны. Предположим, что 1 метр пряжи обменивается на какой-нибудь другой предмет, скажем, на 1 стул. Издержки производства стула и пряжи поднялись вдвое; меновое отношение между этими двумя предметами нисколько не нарушается. Но отсюда тогда следует, что издержки производства золота поднялись меньше, чем издержки производства товаров, и что вследствие этого золото стало дешевле по отношению к товарам, другими словами, мы приходим к тому же об'яснению, какое давали Отто Бауэр и Карл Каутский, которые предполагают не более быстрое повышение издержек производства товаров по сравнению с добычей золота, а, наоборот, более быстрое падение издержек производства в золотопромышленности, чем в других отраслях промышленности. Но мы уже видели, что дело обстоит не так, и у нас нет никаких оснований допускать, что издержки производства других отраслей промышленности поднялись больше, чем в золотопромышленности. Ибо технический прогресс был значительно больше в промышленности, чем в горном деле[1]). Чтоб не приводить много примеров, достаточно указать на прогресс в деле выплавки чугуна. Согласно журналу «Stahl und Eisen» (Май 1913, стр. 750) на каждую 1.000 тонн выплавленного в Рейнской области чугуна приходилось рабочих: в 1895 г. — 3,2, а в 1912 г. — 2,8 рабочих в старых заводах и даже только 0,85 раб. в новых, оборудованных по-современному заводах. Если же мы допустим, что стоимость рабочей силы в капиталистических странах действительно выше, чем в Южной Африке, то этим мы только осудим южноафриканские условия, но не будем иметь никаких оснований упрекать европейских рабочих за их стремление поднять свой жизненный уровень выше по сравнению с индийскими рабочими в Южной Африке.

Во всяком случае этим еще ни в коем случае не разрешается проблема сильного роста товарных цен в Европе, так как этим еще не доказано, что разница между заработной платой в Европе и Южной Африке сильно увеличилась. А если и так, то она ведь существовала и в предыдущие десятилетия, и, несмотря на это, цены товаров падали. Наоборот, в действительности, цены вообще особенно сильно поднялись как раз в странах с низкой заработной платой.

Другую причину дороговизны усматривают в торговом посредничестве. Особенно любили аграрии сваливать все вины на торговое по-

---

[1]) В горном деле производительность труда, как мы видели раньше, мало поднялась.

средничество. Между тем известно, что в современных индустриальных странах торговля играет очень незначительную роль, и что раньше всего капитал картелированных отраслей промышленности диктует ей цены наперед, так что часто торговец является лишь простым служащим картеллированых предприятий. Такую же роль, какую играют картели в городе, играют теперь в деревне крестьянские товарищества, которые частью сами берут на себя сбыт, частью регулируют его.

Все же нельзя отрицать и того, что торговая прибыль очень значительна, что находит себе выражение уже в разнице между продажной ценой производителя и покупной ценой потребителя. До войны было высчитано, что германский крестьянин получает в среднем лишь 60% городской цены молока и 50% цены мяса. Это об'ясняется тем, что продукт доходит до потребления очень сложными путями. Тем не менее и это обстоятельство не может в достаточной мере служить об'яснением для движения цен в последние десятилетия, хотя в последние годы процесс обмена, действительно, сильно усложнился. Продукты привозятся из отдаленных стран и доставляются потребителю почти на-дом. Это требует большого ряда промежуточных звеньев. Если в 1882 г. один человек, занятый в Германии в торговле, обслуживал 53,91 лиц, то к 1907 г. это число обслуживаемых им лиц упало до 29,9. Число лиц, занятых в торговых предприятиях по продаже колониальных и с'естных припасов и напитков, поднялось за этот период с 167.800 человек до 393.000 человек, в кондитерских — с 176.600 до 354.600, т.-е. более, чем удвоилось, в то время как прирост населения составлял лишь 36%. Анархия в распределении продуктов, действительно, обусловливает с каждым годом растущие издержки. В некоторых случаях торговцам удалось сорганизоваться и устранить конкурренцию, как это было отчасти у железоторговцев. Там, где ввоз затруднен благодаря пошлинам, там торговцы могут легче сорганизоваться и монополизировать сбыт, как это было у кондитеров и особенно у мясоторговцев в Германии. В Англии розничные цены почти совпадали с оптовыми ценами [1]).

Цены в Берлине (по ежегодникам Conrad') на рожь, ржаную муку и ржаной хлеб (в марках за 100 килограммов) представляли следующую картину:

	Рожь.	Ржаная мука.	Ржаной хлеб.
1886	13,06	17,91	20,80
1896	11,88	16,30	20,93
1904	13,51	17,55	23,50
1907	19,32	25,35	30,82
1910	15,23	19,20	27,65
1913	16,43	20,85	28,87

Из этих данных о движении цен на рожь, ржаную муку и ржаной хлеб можно установить, в какой мере розничные цены на произ-

[1]) Report of an enquiry by the Board of Trade in industrial towns of the United Kingdom in 1912.

водные продукты следуют за ценами на основной продукт. За время с 1886 до 1896 г. цена ржи падает с 13 до 11,88. За нею идет и цена ржаной муки, в то время как цена ржаного хлеба несколько даже подымается. В последующее десятилетие цена ржи возрастает, соответственно этому подымается и цена на ржаную муку, а цена ржаного хлеба возрастает еще больше. За время с 1907 до 1913 г. цена ржи несколько падает, — на 2,89 марок за 100 килогр., — цена муки тоже падает на 4,5 мар., а цена ржаного хлеба — только на 1,95 мар. Благодаря техническому прогрессу в мельничном деле, владельцы мельниц имели возможность не слишком высоко взвинчивать цены, между тем как булочники делали очень значительную надбавку к ценам на муку. В 1886 г. разница между ценой на ржаную муку и ржаной хлеб составляла 2,9 мар. на двойной центнер, а в 1913 г. — 8 марок. В большой мере это повышение цен обусловлено повышением пошлин, которое было произведено за этот период (пошлина на муку была повышена в 1906 г. с 7,36 до 10,20 мар. с двойного центнера). В общем, однако, можно установить, что при повышающихся ценах розничные цены несколько отстают от оптовых, в то время как при падении цен они сходятся между собой ближе.

Более важную роль, чем торговля, играют в отношении установления цен картели, о чем мы уже говорили. Если мы здесь снова упоминаем об этом моменте, то лишь для того, чтоб указать, что аналогичную роль в деревне играют крестьянские товарищества, которые гонят вверх цены на продукты сельско-хозяйственного производства. Так, например, фермеры штата Иллинойс, которые были организованы в 250 хлебных товариществ, продавали в 1910 г. зерно по цене на 3 цента за бушель (22 пфеннига за центнер) дороже, благодаря чему получили сверхприбыль в 2,1 милл. долларов. Число этих сельских товариществ очень велико. В Соединенных Штатах насчитывалось до войны 1.800 хлебных товариществ, 355 товариществ по фабрикации сыра и т. д.

Подобным же образом развивалось дело и в Германии. Чтоб не приводить много примеров, мы укажем лишь на молочный ринг, о котором д-р Мюльгаупт [1]) опубликовал интересное исследование. Он устанавливает, что именно молочному рингу мы обязаны в большей части повышению цен на молоко. «Основную и первичную причину повышения цены молока надо, правда, искать в повышении издержек производства, а не в картелировании молочного рынка. Однако, сельские хозяева не в состоянии были бы реализовать в ценах эти повышенные издержки производства, если бы они не об'единились в картель». Все же рост цен в целом не может быть об'яснен повышением издержек производства. Иначе не подымалась бы в результате роста цен на молоко доходность предприятий и земельная рента [2]).

[1]) Volkswirtschaftliche Abhandlungen der Badischen Hochschulen Neue Folge № 9, 1910.

[2]) Что повышение цен вызвано не только ростом издержек производства, показывает сравнение цен на молоко в Баварии и Лондоне. В этом мировом городе цена молока поднялась с 1900 до 1911 г. только на 3%, а в Баварии — на 19%, что, однако, отчасти надо приписать вздорожанию фуража вследствие нового повышения пошлин.

Число сельских товариществ в Германии составляло в середине 1914 г. 3565. Совершенно верно, однако, что основную причину роста цен надо искать не только в картелировании, как в городе, так и в деревне, но и в переворотах, имевших место в условиях производства.

Рассмотрим движение цен, как оно представляется нам в вышеприведенной таблице, несколько подробней. Раньше всего мы замечаем, что с середины 70-х годов до 1896 г. цены падали, а затем они начали непрерывно подыматься. Ясно, что цены могут подняться лишь в том случае, если налицо оказывается повышенный спрос на продукты. Со стороны каких кругов мог появиться этот спрос? Раньше всего мы замечаем, что цены на текстильные продукты, хотя и сильно поднялись в 1896 году, но затем снова упали и еще в 1899 г. оставались ниже цен 1895 года. В группе «Уголь и металлы» цены достигли в 1896 г. нисшего уровня, затем подымаются до 1900 года, потом до 1904 г. идут снова вниз и лишь после этого поворачивают вверх до 1907 г.; до 1908 года они опять падают, а с 1908 до 1913-го снова идут вверх. Совершенно ясно, под влиянием каких причин цены на уголь и металлы шли в гору. Это — необычайный под'ем, который переживало в это время все хозяйственное развитие, который в 1900 и 1907 г. претерпел перерывы, но который в общем шел до 1913 г. по восходящей линии. Ибо даже низшая цена 1904 г. значительно выше низшей цены 1896 г., а следующая низшая точка 1909 г. выше низшей точки 1904 г.; это значит, что движение цен в целом повышающееся, так что уровень цен 1913 г. перегнал уже цены середины 80-х годов. По сравнению с низшим уровнем 1896 года уровень 1913 г. дает повышение на 66%. Цены текстильных товаров поднялись почти таким же образом, — на 68% с 1898 года. Общий индекс товарных цен возрос только на 32%. Отсюда можно сделать вывод, что повышение товарных цен следует в значительной мере приписать увеличению спроса на уголь и металлы, а также на текстильные товары, который создался благодаря хозяйственному под'ему последних лет перед войной. На причинах хозяйственного под'ема мы еще остановимся. Надо, однако, предварительно обсудить вопрос, можно ли приписать повышение цен исключительно этому спросу, или наступило и повышение издержек производства.

Раньше всего попытаемся исследовать вопрос, поднялись ли издержки производства в земледелии, или предложение хлеба было недостаточно. Что касается второго вопроса, в какой мере мировой оборот обеспечен был хлебом, можно установить следующее: *развитие земледелия в мировом масштабе шло быстрее, чем прирост населения.* Statesmans Yearbook исчислял для 1890 года население всего мира в 1467,6 милл. человек; для 1910 года Баллод дает цыфру в 1722 миллиона. Таким образом, в течение двадцати лет население всего мира увеличилось всего на 17%. Это составляет ежегодный прирост меньше 1%. Если бы мы даже приняли процент ежегодного прироста населения от 1 до 1,5%, то и то эта цифра значительно отстает от роста производства большинства продуктов [1]).

---

[1]) Согласно Statistical Abstract of the United States за 1919 г. население всего мира составляло: в 1894 г. — 1488, а в 1913 г. 1652 милл. человек.

А как обстояло дело специально с производством хлебов? Согласно Yearbook of the United States, Département of Agriculture от 1913 г. мировое производство составляло (в миллионах бушелей):

	Кукуруза.	Пшеница.	Овес.	Ячмень.	Рожь.
1895	2834,7	2593	3008	915,5	1468
1896	2964,4	2506	2847	932,1	1499
1897	2587,2	2236	2634	864,5	1300
1898	2682,6	2948	2904	1030,6	1461
1895 — 1898 . .	*2767*	*2571*	*2848*	*935,7*	*1435*
1910	4032	3575	4182	1388,7	1673
1911	3481	3552	3808,6	1373,3	1754
1912	4371,9	3792	4617	1467	1886
1913	3587,4	4127	4697	1650	1880
1910 — 1913 . .	*3868*	*3761*	*4326*	*1469*	*1798*

Призводство этих пяти хлебов составляло за период с 1895 до 1898 г. 10,6 миллиардов бушелей, а с 1910 до 1913 г. — 15,22 миллиардов бушелей, т.-е. поднялось за эти 15 лет на 51,6%.

Согласно сообщению австрийского министерства земледелия «Хлеб в мировой торговле», количество хлебов на душу населения в килограммах составляло:

В Европе.

	Пшеница.	Рожь.	Ячмень.	Овес.	Кукуруза.
1893 — 1897 . . .	116,1	91,9	45,2	75,6	34,9
1898 — 1902 . . .	128,7	98,0	47,3	84,8	43,6
1903 — 1906 . . .	134,0	96,2	49,3	85,2	36,3

В Соединенных Штатах.

1893 — 1897 . . .	115,6	7,8	19,7	141,5	625,4
1898 — 1902 . . .	150,4	7,6	21,8	149,6	632,4
1903 — 1906 . . .	182,3	8,9	35,7	155,7	770,3

Еще большего внимания заслуживает вывоз пшеницы из крупнейших стран в течение последнего десятилетия. Согласно ежегоднику департамента земледелия он составлял (в миллион. бушелей):

1900	371,84
1901	454,92
1902	463,37
1900 — 1902	430,04
1910	747,83
1911	720,38
1912	725,62
1910 — 1912	731,28

Мировой вывоз поднялся, таким образом, на 301,24 милл. бушелей или на 70%. Будет ли кто-нибудь утверждать, что потребление повысилось еще больше, так что создался недостаток в пшенице?

Вывоз продуктов земледелия и скотоводства из Соединенных Штатов, наоборот, несколько сократился с начала нынешнего столетия. Он представлялся в следующих цифрах:

Годы.	Пшеница и пшеничн. мука.	Кукуруза.	Рогатый скот. в 1000 голов.	Сыр в милл. фунтов.	Говядина. и изделия из них	Свинина.
	в милл. бушелей.				в милл. фунтов.	
1891—1895	166,6	50,2	349,5	75,97	520,7	1061,2
1896—1900	179,5	176,5	398,1	45,5	600,6	1462,5
1901—1905	163,7	86,9	483,9	23,89	617,3	1241,6
1906—1910	121,8	67,4	340	10,39	541,4	1146,1
1911	69,3	65,6	150,1	10,37	365,9	879,4
1912	79,7	41,8	105,5	6,34	233,9	107,9
1913	142,9	50,8	24,7	2,60	166,5	963,6

Как известно, аграрный кризис в Европе с середины 70-х годов начался с сильного роста вывоза хлеба и других средств питания из Америки. Падение вывоза в начале этого столетия дало повод многим людям устанавливать неблагоприятный прогноз на дальнейшее развитие американского сельского хозяйства. Даже специалисты поддерживали это предположение. Так, например, д-р Макс Аугстин, приват-доцент высшей сельско-хозяйственной школы в Берлине, предпринявший по предложению правительства научную поездку в Соединенные Штаты, писал, что «очевидно, даже при очень большом повышении производства в северо-американском сельском хозяйстве, едва ли удастся поднять до прежнего уровня сильно упавшую цифру вывоза Соединенных Штатов» [1]). Во всяком случае он полагает, что «конкурренция Соединенных Штатов никогда больше не в состоянии будет производить давление на цены скота и хлебов на мировом рынке».

Развитие Соединенных Штатов во время войны как раз в области сельского хозяйства опровергло первое положение д-ра Аугстина; как известно, они вывезли в течение войны колоссальные массы хлеба. Вывоз пшеницы возрос с 1913 до 1920 г. с 99,5 милл. бушелей до 218,3 милл. бушелей, вывоз других хлебов тоже увеличился, но не в такой мере. Гигантски вырос только вывоз ржи, благодаря тому, что прекратился вывоз ее из России. Вывоз ржи поднялся с 1,99 до 57 миллионов бушелей.

---

[1]) Die Entwicklung der Landwirtschaft in den Vereinigten Staaten. Мюнхен и Лейпциг, 1914 стр. 127.

Как бы то ни было, факт то, что в течение войны вывоз из Америки сильно возрос, и что, несмотря на это, американские склады, как известно, переполнены. Верно, конечно, что при нормальных условиях американская конкурренция была бы слабее, так как издержки производства хлеба там поднялись. Америка так же точно переходит ко все более интенсивной обработке, что требует более высоких затрат, а этим создается условие для дальнейшего развития, ибо в этом заключается один из важнейших моментов дороговизны и в Европе.

Развитие американского сельского хозяйства может быть охарактеризовано следующими общими цифрами: с 1879 до 1899 г. вся посевная площадь увеличилась со 118,8 до 184,99 миллионов акров, или на 57% [1]). Производство хлебов увеличилось за это же время с 2699,4 до 4434,7 милл. бушелей, или на 64,3%. Таким образом, рост урожайности следует в общем за расширением посевной площади. Интенсификация производства почти еще не имеет места. В следующее десятилетие с 1899 до 1909 года посевная площадь расширяется с 184,98 до 191,39 милл. акров, или на 3,5%. Урожайность хлебов подымается с 4,4 до 4,5 миллиардов бушелей, или на 1,7%, т.-е. отстает от прироста посевной площади. Однако, одни эти данные, приводимые официальной статистикой, не дают точной картины действительного развития производства, так как они сравнивают урожайность отдельных годов, часто зависящую от случая. Чтобы получить более точную картину, нужно сопоставить между собой средние размеры продукции за ряд лет:

	Кукуруза.	Пшеница.	Ячмень.	Овес.	Рожь.	Гречиха.
	В миллионах бушелей.					
1866 — 1875 . . .	970	245	27	273	18	13
1896 — 1900 . . .	2.059	540	65	748	25	12
1909	2.772	737	170	1.007	32	17
1910	2.886	635	174	1.186	34	17
1911	2.531	621	160	922	33	17
1912	3.125	730	224	1.418	36	19
1913	2.447	763	178	1.122	41	14
1909 — 1913 . . .	2.752	699	181	1.131	35	17

С 1866/75 до 1896/1900 г.г. производство важнейших хлебов — кукурузы, пшеницы, овса, ячменя, ржи и гречихи — возросло с 1546 до 4815 милл. бушелей, т.-е. более, чем в три раза. Число занятых в сельском хозяйстве лиц возросло за это время с 5,92 (1872) до 10,83 (1900) миллионов, т .е. менее, чем вдвое. Из этих цифр ясно видно повышение производительности труда. В действительности она возросла еще больше, чем можно судить по этим цифрам. По данным Yearbook of the United States, Departement of Agriculture за 1899 г. (стр. 331 и след.) издержки производства одного бушеля кукурузы уменьшились с 1855 до 1894 г. с 35,75 центов до 10,5 центов. С 1830 до 1896 г. издержки производства бушеля пшеницы упали с 17,75 до

[1]) Эти данные взяты из отчета об американской сельско-хозяйственной переписи и *Yearbook of the United States Departement of Agriculture.*

$3^1/_3$ цента; издержки производства тонны сена — с 1860 до 1894 г. с 3,16 до 1,29 долларов.

Для последующего времени подобных исследований в нашем распоряжении нет. Факт только то, что число занятых в сельском хозяйстве лиц поднялось с 1900 до 1910 г. с 10,38 до 12,66 миллионов, т.-е. приблизительно на 22 %. В то же время производство кукурузы поднялось с 1896/1900 г. до 1909/13 г. на 33%, пшеницы—(в круглых цифрах) на 30%, овса — на 51% и ячменя — 178%, всего в среднем — почти на 40%. Уже отсюда видно, что масса произведенных продуктов возрасла сильнее, чем число занятых в производстве их рабочих сил. Все же производительность труда в сельском хозяйстве, как это совершенно очевидно, поднялась меньше, чем в промышленности.

Более важным обстоятельством, повысившим издержки производства, была постепенная передвижка производства с востока на запад. Начавшийся несколько десятилетий тому назад процесс передвижения сельско-хозяйственного производства на запад особенно усилился в первое десятилетие настоящего столетия. К востоку от Миссисипи население увеличилось на 9,7 милл., или на 17,6%, а к западу — на 6,28 милл. или на 29,9%. Число ферм увеличилось на востоке на 7%, а на Западе на 17,9%; фермерская земля на западе увеличилась на 8,8%, на востоке, наоборот, *уменьшилась* на 0,3%. Свыше 1 миллиона акров было к востоку от Миссисипи оставлено или уступлено промышленным предприятиям. Зато оставшаяся земля стала использоваться интенсивнее, площадь обработанной земли возрасла на 2,8%; на западе, однако, она возрасла на 28,6%. Все же процентная доля обработанной земли по отношению ко всей фермерской земле на востоке еще больше, чем на западе. На востоке она поднялась с 57,7% до 59,5%, а на западе — с 40% до 50,8%. Чем больше земли уже подвергнуто обработке, тем труднее найти новую землю под культуры, и сельские хозяева перекочевывают на восток, где еще легче можно найти свободную землю.

В чем, однако, лежат эти затруднения? В естественных условиях, в недостатке природной земли и *в отношениях собственности*.

Можно показать, что большие фермеры обрабатывают лишь ничтожную часть своей земли, что они умышленно сокращают производство, чтоб удержать цены на высоком уровне, и что они одновременно с этим ведут хищническое хозяйство, обрабатывая какой-нибудь участок земли поверхностно с небольшими затратами, пока он не истощится и не превратится вследствие этого на долгие годы в пустырь. Процентная доля обработанной земли по отношению ко всей фермерской земле поднялась за время с 1900 до 1910 г.:

в хозяйствах в	20	акров	.	.	.	с	89,7%	до 90,0%
„ от	20	до 49	акров	.	.	„	79,4%	„ 80,6%
„ „	50	„ 99	„	.	.	„	68,3%	„ 69,0%
„ „	100	„ 175	„	.	.	„	61,4%	„ 62,7%

Здесь обработанная площадь поднялась в среднем на 1%. В крупных хозяйствах от 176 до 499 акров она поднялась на 2,8%, т.-е. с 58,2% до 61,0%, в хозяйствах от 500 до 999 акров —

с 43,4% до 48,8% и в латифундиях — на 6,4%, с 12,3% до 18,7% всей земли.

Отсюда следует, что мелкий землевладелец почти больше не в состоянии расширить свою площадь обработки. Средний владелец может рассчитывать лишь на незначительный прогресс в этом отношении, ибо обработка новых земель требует больших затрат на орошение. Отчасти уже и здесь сказывается «регулирующее» влияние товариществ, которые заботятся о том, чтоб не слишком много земли было обработано под хлеба или хлопок. Гигантские фермы с площадью свыше 1.000 акров завладели большими площадями, но обрабатывают лишь 18,7% своей земли против 90,9% в мелких и 80,6% в средних хозяйствах.

На западе преобладает крупное хозяйство, и поэтому здесь процент обработанной площади меньше. Средние размеры фермы на востоке составляет 93 акра, а на западе 211,3 акра. Таким образом, преобладает еще свойственное латифундиям экстенсивное хозяйство. Доля во всей фермерской земле крупных ферм с площадью свыше 500 акров составляет в северно-атлантических штатах—3,9%, в среднеатлантических—5,3% и в ново-английских—12,4%, в то время как доля этих гигантских ферм в горных штатах составляет 57,9%, а в штатах, прилегающих к Тихому Океану,—даже 64,1%.

Таким образом, отношения собственности оказываются основным препятствием для дальнейшего развития сельского хозяйства. С другой стороны, очевидно, запас свободной земли, которая легко могла бы быть обработана, исчерпан. Это видно уже из тех усилий, которые прилагались для того, чтобы сделать пригодными для этого сухие области Соединенных Штатов. Статистический отчет указывает цифру безводных земель в Соединенных Штатах в 1161,4 миллионов акров. На этой площади существовало в 1900 г. 1,69 милл. ферм, а в 1910 г. — 1,44 милл. Площадь, занятая фермами, возросла с 1900 г. до 1910 г. с 348,78 до 388,61 милл. акров (на 11,4%), обработанная площадь — со 119,7 до 173,4 милл. акров, или на 44,5%. Лишь немногие из фермеров произвели оросительные сооружения; таких фермеров было в круглых цифрах в 1900 г.— 107,500, в 1910 — 158,700. Орошенная площадь возросла с 7,5 до 13,7 милл акров, или на 82,7%. Однако, издержки по орошению возросли с 66,96 до 307,87 милл. долларов или на 359,8%, средние издержки на акр — с 8,9 до 15,9 долларов, а издержки по поддержанию оросительных сооружений — с 0,4 до 1,07 на акр (т.-е. на 181,6%). Таким образом, оросительные сооружения поглотили за период с 1900 до 1910 г. в круглых цифрах 1,5 миллиардов долларов, а издержки возрастают вследствие все увеличивающейся трудности их создания.

Причины того, почему оросительные сооружения обходятся теперь дороже, лежат, согласно статистическому отчету, в том, что-естественно, раньше всего были проделаны более легкие оросительные работы, и что теперь, с увеличением трудности орошения, сооружения должны производиться лучше и основательнее. Как бы, однако, ни было, дальнейшее расширение посевной площади натыкается на естественные преграды. Чтобы получить из той же самой площади больше

продуктов, остается интенсифицировать производство, лучше и заботливее, однако и с большими затратами, обрабатывать землю. Поскольку свободная земля была в изобилии, землевладельцам было вовсе невыгодно переходить к более интенсивному хозяйству. Так, например, *Зеринг* [1]) писал: «Экстенсивное ведение хозяйства является там (в Америке), наиболее соответствующим экономическим условиям; хозяйство, которое стало бы больше обращать внимания на поддержание естественных сил почвы и получало бы больший урожай с единицы площади перестало бы . . . быть доходным и тем самым отрезало бы себе путь для дальнейшего развития» [2]).

Зеринг об'ясняет это высоким уровнем заработной платы и процента в Америке. На самом деле причина этого явления лежит в другом. Если бы при интенсивном хозяйстве получались бы и относительно более высокие урожаи, то как раз эти же обстоятельства — высокая заработная плата и недостаток капитала — привели бы к рационализации хозяйства так же, как они потребовали высокой техники в промышленности. Действительно и сам Зеринг говорит: «С переходом к более интенсивной системе в сельском хозяйстве необходимо связано, однако, и повышение издержек производства на единицу хлеба, мяса и т. д.; ибо это старая истина, что хотя урожайность с гектара земли и повышается при повышении интенсивности хозяйства, но не в такой же пропорции, как увеличение применения капитала и труда» (стр. 189) [3]). Поэтому в Соединенных Штатах, как и всюду, стали переходить к более интенсивным формам хозяйства лишь по мере увеличения населения, лишь по мере того, как запас земли истощился или был захвачен крупными землевладельцами.

«Все растущая плотность населения — справедливо замечает Зеринг — была движущим моментом в истории систем земледелия в Европе. Она сделала необходимым постепенный переход от прежней экстенсивной к интенсивной системе земледелия и скотоводства и вытесняет с каждым годом все большие массы населения из сельского хозяйства в промышленность».

Этот взгляд, опирающийся на факт убывающего плодородия земли, разделяется не только Рикардо, но и Марксом. Так Маркс писал [4]):

«Постепенный рост народонаселения приводит здесь к обработке земель низкого качества или ко вкладам в прежние участки новых капиталов, являющихся менее производительными по сравнению с прежде вложенными».

Из последующего поколения марксистов эту точку зрения раз-

---

[1]) «Die Landwirtschaftliche Konkurrenz Nordamerikas in Gegenwart und Zukunft» 1887, стр. 186/187.

[2]) По тем же причинам экстенсивное хозяйство сохранилось и по настоящее время в Аргентине. См. об этом E. Teuber «Landwirtschaftliche Untersuchungen in Argentinien» Франкфурт (на Одере) 1912.

[3]) См. также Аугстин ук. соч., стр. 74—75.

[4]) «Нищета философии» стр. 124, русск. пер. изд. Госизд., Птгр. 1920 и «Теория прибавочной ценности» т. II, ч. I, стр. 245—246, русск. пер. изд. Ком. ун. им. Зиновьева, Ленинград 1923.

деляет П. Маслов, который таким же образом об'ясняет изменение системы хозяйства и дороговизну [1]).

Дело обстоит, следовательно, следующим образом: до тех пор, пока существовали свободные запасы земли, до тех пор не могла создаться значительных размеров земельная рента, ибо каждый мог обрабатывать свой участок земли. Поскольку, однако, этот запас был исчерпан, наступил переворот в определении цен на хлеб. Раньше цена хлеба определялась *средними издержками*, теперь она определяется *издержками производства при наихудших условиях*, *причем эти издержки обнаруживают тенденцию к повышению*, в этом лежит и основная причина вздорожания хлеба в последние десятилетия перед войной.

Интенсификация хозяйства нашла себе выражение в повышающемся применении удобрения. Затраты на него поднялись с 1899 до 1909 г. на 115% с акра обработанной земли,—с 0,13 до 0,24 долл.; поднялась и урожайность с акра. Последняя составляла [2]):

	Кукур.	Пшеница.	Овес.	Ячмень.	Рожь.	Картоф.
1880—89	24,1	12,0	26,5	22,0	12,0	76,5
1890—99	24,1	13,2	26,2	23,4	14,0	76,4
1900—09	25,8	14,1	29,5	25,7	16,0	91,4
1910—12	26,9	14,1	31,1	24,4	16,1	96,0

Мы приходим, следовательно, к выводу, что переворот в американском сельском хозяйстве имел своим результатом повышение *дифференциальной ренты*, так как в настоящий момент цены на хлеб определяются *последними* издержками производства, на земле, обработанной при наихудших условиях.

Результатом под'ема цен на продукты сельского хозяйства был колоссальный рост цен на землю. Цена земли в Соединенных Штатах, где она в течение долгого времени оставалась неизменной, поднялась в последнее десятилетие с 15,57 до 32,9 долл. за акр, или на 108%,

---

[1]) См. его «Теорию народного хозяйства». Здесь, конечно, не может быть и речи о том, чтобы мы подробнее остановились на этом вопросе, возбудившем столько споров. Нам хотелось бы только отметить, что нельзя установить определенного соотношения между степенью интенсивности и затратой труда. Можно только говорить *об общей тенденции*. Так, производительность труда в Соединенных Штатах Америки в два-три раза больше, чем в Германии (по вычислениям *Баллода*); плотность населения в Германии в десять раз больше, урожай пшеницы и картофеля в 2 раза больше, а прочих хлебов в 1,5 раз больше, чем в Соединенных Штатах. В североамериканских западных штатах, где ведется более экстенсивное земледелие, производительность труда выше, чем в других штатах, в частности, — восточных. Так, согласно ежегоднику американского департамента сельского хозяйства за 1910 г. (стр. 195—6) средний урожай 1899 г. в долларах на одного рабочего составлял: в западных штатах—759 долл., в северных центральных штатах — 678, в южных центральных штатах — 271, а в южноатлантических всего только 232 долл. Удобрение применялось в южноатлантических штатах в 10 – 50 раз больше, чем в западных. Разница в урожае не так велика, как разница в затратах. Тем не менее из этих цифр явственно выступает тот факт, что интенсивное хозяйство относительно менее продуктивно, чем экстенсивное.

[2]) Yearbook of the United States Departement of Agriculture, 1912.

на востоке — на 74%, на западе — на149,3%, а в штате Монтана — даже на 222,4%. На западе и ценность продуктов земли поднялась почти на 100%. Кроме того, и производительность труда здесь выше. Поэтому и дифференциальная рента возрастает быстрее.

Рост цены земли, указывающий на рост земельной ренты, есть явление интернациональное, как это видно из роста цен. Точно можно его исследовать на примере Дании, где цена земли выражается не в площади, а в так называемой «тонне хлеба» («Tonne Hartkorn»). «Тонна хлеба»—это известная площадь земли определенной производительности, которая производит тонну хлеба, так что соответственно различной производительности почвы на одну тонну хлеба идет большая или меньшая площадь, и тем меньшая площадь, чем лучше почва. Таким образом, производительность почвы приведена к одному знаменателю и дает возможность производить сравнение. Улучшения почвы принимаются при этом во внимание. Таким образом, рост цены за «тонну хлеба» является единственно и исключительно результатом роста земельной ренты.

Средняя цена «тонны хлеба» составляла в Дании в кронах:

1865 — 1869	4.259	1895 — 1899	*5.230*
1870 — 1874	5.260	1900 — 1904	5.282
1875 — 1879	6.533	1905 — 1909	6.127
1880 — 1884	*6.563*	1910	6.592
1885 — 1889	5.944	1911	6.891
1890 — 1894	5.581	1912	7.185

До середины 80-х годов цена хлеба подымается, затем она начинает падать и достигает к концу 90-х годов своего нисшего уровня, который был на 20% ниже высшего уровня. С начала нынешнего столетия цены на землю стали быстро итти в гору, так что уже в 1910 г. они обогнали прежний высший уровень и были в 1912 г. на 37% выше, чем за период с 1895 до 1899 г. [1]). Таким образом, последние десятилетия принесли с собой громадный рост земельной ренты.

Менее благоприятным по сравнению с развитием сельского хозяйства представляется состояние американского скотоводства. Последнее показывает за последние годы относительный и даже отчасти абсолютный регресс. Число голов скота составляло (в миллионах голов):

	Лошади.	Рогатый скот.	Овцы.	Свиньи.
1870	7,1	23,8	2,8	25,1
1907	20,0	72,5	53,0	54,8
1913	25,8	58,8	51,9	62,5
На 100 жителей приходилось:				
1880	20,1	79	84	98
1910	20,9	70	57	65
1912	21,6	60	55	60

[1]) Цены на рожь поднялись с 1896—1900 до 1912 на 20%, на ячмень—на 33%, на овес—почти на 20%, на свинину на 25% и т. д. Эти данные взяты из «Датского статистического ежегодника».

Как шло развитие фермерского скотоводства, видно из следующего: на фермах насчитывалось (в миллионах голов):

	Рогат. скота вообще.	Коров.
1880	34,83	12,44
1900	67,72	17,13
1910	61,80	20,62
1913	56,53	20,50

Только количество молочных коров непрерывно увеличивается, так как с ростом населения молочное дело стало доходным. Количество других сортов рогатого скота уменьшается. Причина этого совершенно правильно указывается *Аугстином* [1]): рост земледелия на западе кладет конец примитивному скотоводству. «Предпосылками для этого рода занятий является неограниченная площадь и свободное пользование водой для водопоя, а эти возможности уменьшаются по мере того, как растет поддерживаемое правительством стремление к превращению степных областей в культурные... Сокращение площади пастбищ и ухудшение условий выпаса скота должны привести либо к сокращению пастьбы скота на лугах, либо к более интенсивному способу скотоводства с зимним кормом скота и содержанием его в стойлах; этот переход означает, однако, (особенно вследствие роста цен фуража) значительное увеличение издержк скотоводческого хозяйства при одновременном падении его доходности. В то время как раньше при степном скотоводстве получалась прибыль от 80 до 100%, теперь она сократилась до 15 — 20%, что составляет чрезвычайно умеренную прибыль, принимая во внимание обычный для деревни высокий уровень процента — от 7 до 15%, — и большой риск.

Если сравнить цены на фураж с ценами скота, то упадок скотоводства выступит еще яснее; так, кукуруза стоила на фермах в 1896 г. — 21,5 долл. за бушель, в 1911 г. — 61,8, и в 1912 г.—48,7 долларов. Средняя цена головы рогатого скота поднялась только с 15,86 до 21,6 (1912) и 26,36 дол. (на 1 янв. 1913 г.).

Можно, следовательно, согласиться с Аугстином, что «основы, на которых базируется скотоводство Соединенных Штатов, дают возможность с несомненной ясностью установить, что увеличение издержек разведения рогатого скота и производства продуктов животноводства уже наступило, и что следует ждать еще дальнейшего их роста».

К подобным же результатам приходит он и в отношении овцеводства; на основании всего этого он приходит к общему выводу, что скотоводство Соединенных Штатов едва будет в состоянии покрыть внутреннюю потребность, и что во всяком случае оно вряд ли сможет оказывать давление на цены мирового рынка. Этим самым этот «официальный» человек, — кстати сказать, — осуждает аграрные пошлины Германии, которые, как известно, имели своей целью защиту германского скотоводства от американской конкурренции.

Аналогично тому, что мы наблюдаем в сельском хозяйстве можно констатировать и в добывающей промышленности вообще, где, как

[1]) Ук. соч., стр. 111 и след.

мы уже указывали, с ростом глубины, добыча угля и руды становится все затруднительнее и требует все больших затрат. Чтобы снова не повторять уже ранее сказанного, мы укажем лишь на падение производительности труда в каменноугольной промышленности, наступившее почти повсюду в течение последнего десятилетия.

Согласно д-ру К. Уде («Die Produktionsbedingungen im deutschen und englischen Steinkohlenbergbau» Иена 1907), производительность одного рабочего составляла (для 1911 г. цифры взяты из Statesman's Yearbook за 1913 г. стр. *XCVIII):*

	В Германии (в метрических тонн.)	В Англии (в английских тоннах)
1873 — 82	281	274
1883 — 92	269	297
1893 — 1902	259	278
1903	248	274
1904	246	274
1905	?	275
1911	246 (1910)	260

Отсюда видно, что до начала 90-х годов производительность труда как в Германии, так и в Англии подымалась, а затем начала заметно падать. Правда, как мы уже отметили выше, увеличилось количество рабочих, занятых подсобной работой; но все же тенденция к уменьшению производительности несомненна. В этом заключается одна из причин роста цен. Так, себестоимость тонны угля на государственных каменноугольных копях Саарской области составляла в 1887 г. 5,71 мар., в 1893 г.—7,29, в 1903 г.—8,47 и в 1910 г.—9,99 марок [1]). Здесь взят рост издержек в среднем. В действительности они в большинстве случаев возрасли только в новых шахтах или при дальнейшем продвижении вглубь в старых шахтах. Как мы уже показывали, именно издержки добычи угля при наихудших условиях определяют цену угля. Вследствие этого она возрасла в значительной мере больше, чем себестоимость даже на государственных горных предприятиях. Издержки возрасли с 1893 г. до 1910 г. на 2,7 марок, а цена на 3,87 мар. с тонны.

2) Хозяйственный под'ем.

Тот факт, что цены могли возрастать, об'ясняется не только повышением издержек, но и увеличенным спросом на товары. Только последнее обстоятельство об'ясняет, почему переходили к производству при худших условиях, почему последнее определяло рыночную цену, а не, как в обычных условиях, средние издержки. Таким образом, чтобы об'яснить дороговизну, надо изучить и характер последней хозяйственной эпохи, который тоже определял собой рыночную конъюнктуру. Это была, как мы ее уже раз назвали, эпоха бури и натиска, которая началась с середины 90-х годов и продолжалась до самой войны. При-

[1]) Производительность одного рабочего составляла в 1887 г.—243 тонны в 1897 г.—232 тонны и в 1910 г.—213 тонн.

чины этого явления лежат раньше всего в перевороте в технических условиях, который произошел как раз в это время. Он был обусловлен применением электричества и использованием газов коксовых и доменных печей. Переворот, вызванный применением электричества, в настоящее время общеизвестен [1]).

Мы приведем по этому поводу следующие иллюстрации: электрические моторы в американской промышленности были впервые отмечены Abstract of the Census of manuf. (стр. 491) переписью 1889 года. Тогда общая мощность этих моторов составляла 15.569 лош. сил. В 1914 г. мощность работающих при помощи покупной энергии электрических моторов возрасла до 3,9 милл. лош. сил. Если к этому прибавить еще производство электрической энергии внутри самих предприятий, то в общем в промышленности действовало в 1899 г. 492.000 лош. сил. Через десять лет оно поднялось до 4,8 милл., а к 1914 г. — до 8,8 милл. лош. сил, (из них 4,9 милл. лош. сил для обслуживания собственных предприятий). Среди германских предприятий насчитывалось в 1907 г. 79.000 предприятий с 1,54 милл. килоуатт; из них приходилось: в горном деле — 1,248 предприятий с 0,37 милл. килоуатт, в машиностроительной промышленности — 8,185 предприятий с 0,26 милл. килоуатт, в металлообрабатывающей промышленности — 9,659 предприятий с 0,13 милл. килоуатт. Другим доказательством расширения электрической промышленности является рост потребления меди, которая в значительной мере поглощается электрической промышленностью.

Мировое потребление меди возрасло с 1904 до 1913 года вдвое: с 662,5 до 1044,5 тыс. тонн [2]).

Электрические моторы проникли в различнейшие отрасли производства и произвели исключительно сильный переворот в транспорте, особенно в местном транспорте, а также в горном деле и в железоделательной промышленности. Громадное расширение сети местных и узкоколейных железных дорог в течение последних лет почти исключительно обязано применению электрической силы.

Применение газа выросло не в такой мере. По данным американской статистики (там же, стр. 510) американская индустрия потребила в 1909 г. 269,6 миллиардов кубических футов газа, а в 1914 г. — 285,6 милл. куб. футов (не считая газов доменных печей). Кроме того, 41 доменная печь дали 1,4 миллиард. куб. футов газа, из которых 355 милл. были потреблены чужими предприятиями. В Германии производство газа составляло в 1910 г. 2,5 млрд. куб. метров.

Одновременно с этим сильно разросся, конечно, и мировой оборот. Чтобы не приводить много цифр, иллюстрируем сказанное двумя таблицами, из которых одна показывает расширение железнодорожной сети, а другая — рост мировой торговли. Картину расширения железнодорожной сети с 1890 до 1913 г. дает следующая таблица:

---

[1]) Как на одну из наиболее ранних работ по вопросу о значении электротехники, где этот вопрос подробно разбирается, можем назвать нашу работу «Die Elektrotechnische Umwälzung der Gegenwart», Цюрих 1910.

[2]) Производство электростали возрасло с 1908 до 1912 г. в пять раз — с 12,8 тыс. тонн до 64 тыс. тонн.

Железнодорожная сеть всего мира (в 1000 километров):

	1890 г.	1913 г.
Европа.	223,9	346,2
Америка.	331,4	570,1
Азия.	33,7	108,1
Африка.	9,4	44,3
Австралия.	18,9	35,4
Всего.	617,3	1104,2

Отсюда видно, что наибольший абсолютный рост железнодорожной сети падает на Америку; однако, относительные размеры ее, по сравнению с мировой сетью, остаются без изменения, составляя приблизительно несколько больше половины ее. В Европе было в 1890 г. несколько больше трети всей мировой сети, а в 1913 г. — несколько меньше трети. Относительно сильно выросла железнодорожная сеть Африки и Азии, — в Африке почти в 5 раз, а в Азии — более, чем в 3 раза. Вся сеть возрасла на 79%.

Мировая торговля развивалась, согласно данным статистических ежегодников Германской Империи (за 1909 и 1918 г.), следующим образом:

1890	1900	1910	1912	1913
в миллиардах марок				
73,80	91,80	136,85	168,13	178,19

Таким образом, мировая торговля возрасла в 2,4 раза [1]).

Особенно сильно выросла в течение двух последних десятилетий внешняя торговля Германии; доля ее участия в мировой торговле поднялась с 1890 до 1912 г. с 10,8% до 12,6%; за это же время доля английской торговли упала с 20,2% до 16,1%, доля французской торговли — с 11% до 9%, а доля Соединенных Штатов увеличилась с 9,1% до 10,1%.

Относительно этих цифр нужно раньше всего заметить, что в увеличении ценности мировой торговли нашел себе выражение и рост цен.

Действительные размеры ее возрасли не в такой мере, ибо даже в Англии, где цены мирового рынка поднялись меньше всего, они все-таки дали за этот период прирост более 11%, а цены товаров в Германии, Соединенных Штатах, России и т. д. возрасли значительно сильнее.

Значение этих цифр выступит особенно ясно, если сравнить их с цифрами производства.

Общий под'ем мирового хозяйства находит себе выражение в мировом производстве угля, чугуна и стали. Мировая добыча угля возрасла с 1900 до 1913 г. с 768 до 1.350 милл. тонн, или на 75%. Мировая выплавка чугуна составляла в 1880 г. 18,5 милл. тонн, в 1890 г. —

[1]) По данным Statistical Abstract of the U. States 1919. Стр. 840. Общая сумма мировой торговли составляла в 1890 — 17,5 млрд долл. и в 1913 г. 40,4 млрд или на голову населения: 11,8 и 24,47 долл.

27,6 милл. тонн. и в 1895 г.— 29,8 милл. тонн, следовательно, возрасла за эти 15 лет на 11,3 милл. тонн. В 1900 г. выплавка чугуна составляла уже не менее 40,2 милл. тонн, так что за одни эти пять лет она поднялась почти на 11 милл. тонн. В течение следующих пяти лет выплавка чугуна доходит до 54 милл. тонн, а в 1910 г. — до 66,3 милл. тонн, т.-е. возрастает на 25 милл. тонн, или на сумму большую, чем прирост в течение последних двух десятилетий предыдущего столетия. В 1913 г. выплавка чугуна дошла до 70 милл. тонн. На первом месте стоит здесь Америка, участие которой в мировом производстве чугуна возрасло с 1900 до 1910 г. с 34,85 до 42,16%. Производство стали возрасло за этот период еще сильнее — с 12,4 (1890) до 75,5 (1913) милл. тонн. В производстве стали доля Америки возрасла с 4,3 до 31,8 милл. тонн, Германии — с 1,6 до 18,9 милл. тонн, Англии — с 3,6 до 7,8, Франции — с 0,58 до 4,69 и т. д. [1]).

Выплавка других металлов развивалась (по сводным данным Франкфуртского Металлического общества) следующим образом:

Средняя выплавка за годы (в 1,000 метрических тонн):

	1891/1900	1901/10	1911/13
Свинец.	705	987	1.177
Медь.	383	697	980
Цинк.	422	665	958
Олово.	72	103	125
Алюминий	3	17	59
Всего.	1.585	2.469	3.299

Это означает, что внутреннее развитие шло гораздо быстрее, чем мировой товарооборот. Если мы ранее для ряда стран, и в первую очередь для Англии и Германии, установили, что они вступили в ту стадию развития, когда расширение внешних рынков приобрело все возрастающее значение, то совершенно очевидно, что это не имело места по отношению к большинству стран, которые были втянуты в мировой оборот. Последние только консолидировались в качестве капиталистических стран, сами потребляли громадное количество средств производства и в относительно меньшей мере втянулись в оборот с другими странами. В этих странах рост основного капитала шел быстрее, чем производство средств потребления и чем их связь с заграницей.

Как бы то ни было, факт то, что последняя хозяйственная эпоха была обусловлена двумя моментами: переворотом в структуре хозяйства внутри отдельных стран и расширением мирового оборота. При этом крупные капиталистические страны имели возможность сбывать все большую часть своей продукции заграницу, ибо другие страны совершали в это время внутренний процесс перестройки, понемногу втягивались в мировой оборот и пред'являли поэтому все растущий спрос на различные товары.

---

[1]) Gemeinverständliche Darstellung des Eisenhüttenwesens, 11 Auflage Dusseldorf 1921.

3. Последствия дороговизны.

Мы кратко коснулись основных причин дороговизны. *Каковы же были хозяйственные и социально-политические результаты этого явления?* Дороговизна означает высокие, вернее, все возрастающие цены товаров. Кто платит их? Естественно, потребители. Но ведь почти все классы общества являются одновременно и продавцами товаров. Оставляя в стороне немногих пенсионеров и рантье, мы можем сказать, что всякий должен что-нибудь продать, чтоб иметь возможность покупать. Предприниматели обмениваются между собой продуктами своего производства, рабочие отчуждают свою рабочую силу. Если бы все товары поднялись в цене равномерно по отношению к золоту, то не произошло бы никакого сдвига во взаимных меновых отношениях товаров. В действительности дело обстояло совершенно не так, ибо жизненные средства и сырье сильнее возросли в цене, чем готовые фабрикаты.

По данным бюро труда (Bureau of Labour) Соединенных Штатов цены товаров развивались следующим образом: самая низкая цена на продукты сельского хозяйства была в 1896 году. Она составляла 78,3% по отношению к ценам за промежуток с 1890 до 1899 г., приравненным ста. С тех пор они все возрастали и достигли в 1910/11 г.г. 165, соотв. 162%, средней цены 1890 — 1899 г.г. Такого высокого уровня не достигли цены никаких других товаров. Цены на одежду, составлявшие на своем самом низком уровне, — в 1897 г. — 91% средних цен, поднялись в 1910 до 123,7 а в 1911 до 119,6%. Так же точно возросли цены на топливо, горючие материалы, продукты химической промышленности и т. д. Средний уровень цен возрос с 89,7 в 1897 г. до 131,6 в 1910 г. и 129,3 в 1911 г. Таким образом, мы замечаем, что больше всего поднялись цены на сельско-хозяйственные продукты. Для Англии мы привели выше другое подразделение групп товаров. Приведенные таблицы показывают, что жизненные средства относительно меньше возросли в цене, чем некоторые другие группы, как, например, текстильное сырье, уголь и металлы. Благодаря своей политике свободной торговли Англия в состоянии была лучше использовать мировой рынок и дешевле скупать хлеб, который принуждены были выбрасывать на мировой рынок различные страны, как, например, Россия, так как другие страны были отрезаны от ввоза этого хлеба. Поэтому в Англии цена сырья возросла больше, чем цены на средства питания.

В общем, однако, определяющим моментом хозяйственной тенденции являлось движение цен на американском хлебном рынке, а здесь можно было наблюдать, как мы видели, более сильный рост цен на жизненные средства, чем на другие товары.

С другой стороны, на английском рынке наблюдалось весьма достойное внимания явление: цены фабрикатов не в состоянии были поспевать за ценами сырья. Так, по данным лондонского «Экономиста», цена на хлопок была на 1 января 1914 г. на 30 — 33% выше средней цены за 1901 — 1905 г., в то время как за этот же период цены на пряжу возросли лишь на 26%, а цены на материю—на 29%. Так же точно цена железа возросла больше, чем цена рельс. Это означает, что про-

изводители жизненных средств и сырья извлекли больше выгод из дороговизны, чем прочие предприниматели, что, следовательно, землевладение давало доход высший, чем прибыль на капитал, — т.-е., что больше всего возрасла *земельная рента*. Мы уже видели, что даже в Дании цена земли поднялась на 37%. Цена земли в Пруссии возрасла, согласно Роткегелю [1]), с 1895/97 до 1907/09 в среднем на 50%, а в крупных имениях — даже на 62 — 72%. Арендная плата на прусских казенных землях, согласно «Статистическим ежегодникам Пруссии», *удвоилась* с конца 60-х годов. В Соединенных Штатах за одно десятилетие с 1900 до 1910 г. цена земли возрасла на 100%. Такого роста во всяком случае не переживала *норма прибыли*. Мы, конечно, не можем точно установить ее, однако, известно, что в среднем прибыль на промышленный капитал ни в коем случае не только не удвоилась в течение десятилетия, но даже не поднялась на 50%. Хотя выплаченные дивиденды ни в какой мере не составляют всей суммы прибыли, тем не менее из сравнения их за различные годы можно сделать кой-какие выводы относительно развития их. Подобное сравнение можно сделать на основании статистики германских акционерных банков, опубликованной германским «Экономистом». Она охватывает только банки с капиталом выше 10 милл. марок. Дивиденды этих средних и крупных германских банков поднялись с 1891/95 до 1911/12 г.г. лишь с 6,35 до 7,75%, или на 22%.

Следовательно, наибольшую выгоду извлекли из дороговизны получатели земельной ренты, — владельцы земли, рудников и домов. Это ясно проявлялось и в области политики: никакой из классов не выступал так энергично в пользу мероприятий, которые могли бы обострить дороговизну, как аграрии. Защитительная таможенная политика направлялась именно ими и связанными с ними руководителями тяжелой индустрии. Отдавая себе отчет в своей все возрастающей хозяйственной мощи, они выступали и в области политики все более резко и все более вызывающе...

Мелкие сельские хозяева либо не извлекли никакой пользы из дороговизны, либо, если извлекли, — то очень небольшую. Ведь сам Рейхсканцлер Гогенлое заявлял 28 марта 1895 года в Рейхстаге, что только 21% всего сельско-хозяйственного населения заинтересован в высоких ценах на хлеб. К подобным же результатам пришли и профессор Конрад, и Ронкадорф и некоторые иные [2]). Поддержка защитительной таможенной политики со стороны крестьянства об'ясняется тем, что они были заинтересованы в высоких ценах на продукты скотоводства. Но высокие цены на эти продукты вовсе не так выгодны для крестьянского хозяйства, ибо цена мяса все-таки оказалась ниже цены кукурузы, служащей в качестве фуража. Дороговизна поставила пре-

---

[1]) «Die Kaufpreise für ländliche Besitzungen» Лейпциг и Мюнхен, 1909, и в «Schmollers Jahrbücher», 1910. вып. 4.

[2]) См. особенно работу Ронкадорфа «Wesen und Wirkung der Agrarzölle» Иена, 1911. По мнению *Панца*, которое он выводит на основании одной анкеты («Die Hochschutzzollpolitik Hohenblums und der österreichische Bauernstand». (Вена, 1910), только от 5 до 10% австрийских крестьян продают хлеб; Гехт (Hecht) констатирует то же для Бадена. См. об этом нашу работу «Die Staatswirtschaft», Лейпциг, 1914, стр. 167 и след.

грады для развития скотоводства, которое в крестьянском хозяйстве играет значительно большую роль, чем в крупном поместьи[1]). Так, количество скота в Германии уменьшилось с 1907 до 1912 г. следующим образом: рогатый скот — на 2,3%, свиньи — на 1,2%, козы — на 4,2% и овцы — даже на 25%.

Соответственно этому цена мелких участков возрасла в значительно меньшей мере, чем цена крупных. Так, например, цена земли поднялась в Соединенных Штатах с 1900 до 1910 г. на участках до 20 акров — только на 69%, на больших участках — больше, а на латифундиях площадью более 1.000 акров даже на 168,7%... Так же обстоит дело и в Пруссии, где цена перцеллярных участков поднялась только на 45 — 54%, а крупных земельных участков площадью свыше 500 гектаров — на 72%.

Результатом этого явления должно было, естественно, быть стремление крупных хозяйств к расширению и «округлению» за счет крестьянских земель. В период падения хлебных цен и земельной ренты процесс концентрации землевладения остановился. Наоборот, наступило даже раздробление владения, причем среднее землевладение было в состоянии расшириться за счет крупного. Это было изображено ревизионистами во главе с Давидом, как «естественный» ход развития аграрных отношений, и была предсказана «победа» крестьянства над крупным землевладением. Годы же роста хлебных цен были всегда годами роста крупного землевладения. Поэтому жалобы защитников крестьянства на его разорение, благодаря пошлинам на хлеб и фураж в Германии и Австрии, были совершенно основательны. Однако, причина этого явления лежала не только в пошлинах, а в дороговизне вообще. Ее последствия не могли быть исправлены искусственными методами внутренней колонизации: рост цены земли создает стену, которая отделяет и *должна* отделять крестьянина от земли. Итак, рост *образования латифундий* есть тот результат, какой имела дороговизна для социальных отношений в деревне.

Вздорожание сырья давит, как уже указывалось, на норму прибыли в промышленности. Одни только картели в состоянии противодействовать этому и даже подымают свою норму прибыли выше средней. Поэтому некартелированная промышленность принуждена часть своей прибыли уступать землевладельцам и участникам картелей. Отсюда и родилась борьба между отраслями промышленности, производящими готовые изделия (в довоенной Германии они были представлены, в частности, вюртембергскими промышленниками и «Союзом промышленников») и тяжелой индустрией («Центральный союз германских промышленников» «Zentralverband Deutscher Industrieller»). Картельные магнаты, получавшие картельную ренту, об'единились с аграриями — получателями земельной ренты — и политически. *На этот союз тяжелой индустрии и крупного землевладения опиралась в Германии хозяйственная* (таможенная политика!) *и политическая реакция.*

---

[1]) См. об этом Герман Леви «Entstehung und Rückgang des landwirtschaftlichen Grossbetriebes in England» Berlin 1904, а также И. Мюллер «Fleischeinfuhr?» Berlin, 1910, где имеются жалобы на вредное влияние дороговизны на германское скотоводство, см. также указанную нашу раб., стр. 170 и след.

Эта реакция поддерживалась крестьянством, которое считало выгодными для себя высокие цены на овощи, мясо и молоко, не замечая одновременного роста издержек производства. Поскольку, однако, товарищества действительно давали возможность крестьянам загребать большие, доходы, постольку и они начинают выступать в качестве получателей картельной ренты и об'единяются с прочими предпринимателями в союз эксплоататоров. Расценивавшаяся некогда как воплощение сельского социализма система товариществ превратилась в орудие реакции, втягивая зажиточного крестьянина в лагерь эксплоататоров.

С другой стороны, обрабатывающая промышленность не в состоянии была тягаться с реакцией, ибо с каждым годом в нее все более проникала тяжелая индустрия путем создания комбинированных предприятий. Процесс об'единения производства сырья и фабрикатов развивался быстро и должен был еще больше ускориться под влиянием роста цен на сырье. Таким путем обрабатывающая промышленность попала в зависимость от отраслей производства, доставляющих сырье; либо же и она стала прибегать к созданию картелей и повышению цен при поддержке высоких защитительных промышленных пошлин всех (за единственным исключением в лице Англии) современных государств.

Но если все производители избегают убытков путем повышения цен, то на кого же ложится это бремя? Должны же найтись в обществе такие слои населения или классы, которые не в состоянии были это сделать и которые поэтому должны были нести на себе бремя дороговизны. Иначе, как уже указывалось, более высокое денежное выражение ценности товаров не имело бы никакого смысла.

Экономический смысл дороговизны ясно выступит перед нами, если мы исследуем ее влияние на заработную плату. Как известно, незадолго до войны, разгорелся между *Каутским и Генеральной комиссией профессиональных союзов* (Generalkomission der Gewerkschaften) спор по вопросу о влиянии дороговизны на заработную плату. Жизнь уже разрешила этот спор: в настоящий момент имеются совершенно неоспоримые данные, говорящие за то, что в течение последних лет реальная *заработная плата* упала. Австрийские и швейцарские профессиональные союзы, английское и американское правительства и частные исследования в различных странах, в частности в Германии и России, —все подтверждают, что «процесс хозяйственного развития в течение последнего десятилетия был более благоприятным для капитала, чем для труда. В то время как заработная плата упала, процент и прибыль возрасли» [1]). Уже много раз цитированная анкета английского правительства устанавливает, что за период с 1905 до 1912 года розничные цены на жизненные среедства в 88 городах Англии возрасли на 13,7%, налоги — на 1,8%, общие расходы — на 11,3%, в то время как заработная плата поднялась лишь на 1,9 — 4,1%.

Из работ Тышки [2]) мы берем далее следующие цифры: *бюджет*

---

[1]) I. H. Hobson в «Frankfurter Zeitung» от 31 июля 1912 г.

[2]) См. *Карл Тышка* «Löhne und Lebenskosten in Westeuropa im 19. Jahrhundert: Schriften des Vereins für Socialpolitik», т. 145 III, Мюнхен и Лейпциг, стр. 249 и 274. См. также *Кучинский* «Die Entwicklung der gewerblichen Löhne seit Begründung des Deutschen Reiches», Берлин 1909;

рабочей семьи и реальная заработная плата, по сравнению с цифрами за период с1896 до 1900 г., взятыми за сто, составляли:

	В Англии.	В Пруссии.
	1896 — 1900 = 100	
1881 — 1885	129,9	104,8
1886 — 1890	116,2	99,2
1891 — 1895	108,3	104,9
1896 — 1900	100,0	100,0
1901 — 1905	106,0	106,1
1906 — 1910	110,3	121,2
1906 — 1912	111,7	127,3

Номинальная и реальная заработная плата составляли:

	Номинальная.	Реальная.	Номинальная. (Горнорабочие в Дортмундском округе).	Реальная.
1875	89	64,0	73,6	65,5
1890	90	82,5	77,1	77,7
1895	88	84,3	72,7	69,1(?)
1900	100	100,0	100,0	100,0
1905	96	91,16	93,8	88,1
1910	100	92,2	104,1	79,6 [1]) — 82,9

До конца девятнадцатого столетия стоимость жизни падала и, хотя денежная заработная плата поднялась в Англии лишь незначительно — на 13% (с 1895 до 1900 г.), реальная заработная плата возрасла на 18%. В Германии заработная плата дортмундского горнорабочего сильно возрасла; даже реальная заработная плата подымается с 1895 до 1900 г. почти на 50%. После, однако, реальная заработная плата падает: в Германии на 20% и в Англии — на 8%. Бюджет рабочего возрос в Германии с 1906 до 1910 года на 11% больше, чем в Англии, и в такой же мере ниже понизилась реальная заработная плата в Германии по сравнению с Англией. *Таким образом, последнее поднятие пошлин в 1906 году понизило реальную заработную плату германского рабочего на 11 — 12%* [2]).

4). Кризис 1913-го года.

В настоящий момент трудно сказать, пришел бы к концу хозяйственный под'ем и в том случае, если бы не нагрянула война. Факт,

---

а также *К. Тышка* «Das weltwirtschaftliche Problem der modernen Industrie staaten», Иена, 1916, стр. 147; *Кучинский*. «Arbeitslohn und Arbeitszeit in Europa und Amerika», Берлин, 1913.

[1]) Включая и квартирную плату.

[2]) Такие же результаты получаются из сравнения заработной платы и стоимости жизни крупповских рабочих. Вздорожание жизни более, чем на 20% после введения нового таможенного тарифа, видно и из опубликованных бюджетов семей чиновников.

однако, то, что с середины 1913 г. началась заминка на мировых рынках, а в некоторых странах, как во Франции, России, а отчасти и в Англии и Америке, даже кризис. Последний период под'ема, начавшийся с 1909 года, продолжался только несколько лет, приблизительно до первой четверти 1913 года включительно. С тех пор кривая хозяйственного развития пошла вниз.

Внезапная перемена в хозяйственной коньюнктуре в 1913 г. может быть установлена на основании следующих фактов. Почти безошибочным признаком хозяйственной коньюнктуры является движение частного учетного процента. В периоды хозяйственного под'ема растет, естественно, и спрос на капитал, а значит подымается и учетный процент, т.-е. процент, уплачиваемый за занятый капитал. В моменты кризиса он достигает особенно большого уровня, ибо, как мы уже указывали, обмен товаров прерывается, выравнивание платежей нарушается, и появляется спрос на платежные средства, повышающий цену денег. Так, например, частный учетный процент в Берлине поднялся в марте 1907 г. до 5,40% и держался на этом уровне целый год — до декабря, когда он повысился до 7,03%. Затем он стал постепенно падать и достиг 1,98% в среднем за апрель. После этого он стал снова постепенно подыматься, достигнув в феврале 1913 г. 5,14%, а в марте — даже 5,88%. С небольшими колебаниями он держался приблизительно на этом уровне до сентября, когда он составлял 5,48%. С этого момента он стал все больше итти вниз, составляя в октябре 4,72%, в ноябре — 4,42%, в декабре — 4,41%, в апреле 1914 г. даже 2,37%. Таким образом, с сентября 1913 г. предложение капиталов превышает спрос на них на денежном рынке. В течение последующих месяцев учетный процент снова несколько поднялся, составляя в июле 1914 г. 2,5%, очевидно, под непосредственным влиянием надвигающихся военных туч.

Другим доказательством ослабления коньюнктуры может служить движение цен на важнейшие товары. Цена литейного чугуна в Бреславле, составлявшая в среднем в 1913 г. 85,08 марок за тонну, достигла в сентябре 1913 г. своего высшего уровня в 86,25 марок за тонну. В октябре она опустилась до 84,25, а в декабре того же года до 81,75 марок. Мансфельдская медь стоила в сентябре 1913 г. 160 мар., в октябре — 159,75 и в декабре — 140,50 марок. Американская электролитическая медь стоила в сентябре 155 мар. за тонну, в октябре — еще несколько больше — 157 марок — и в декабре — 137 марок. Цена свинца упала с августа до декабря 1913 г. с 42,62 до 37 марок. Цена изделий из чугуна также несколько упала на протяжении 1913 года.

Наоборот, как известно, внешняя торговля Германии достигла в 1913 году рекордного уровня. Внешние рынки являлись клапаном для чрезмерно разросшихся производительных сил. Некий д-р Эмиль Брецигар произвел в небольшой работе (Берлин 1913) очень интересные наблюдения над предвестниками хозяйственного кризиса в Германии и весьма точно предсказал для 1913 г. наступление кризиса. Он установил, что потребление железа в Германии стояло в течение последних лет приблизительно на одном уровне, и когда цифра производства пе-

решагнула этот уровень, наступил кризис. Его наблюдения настолько интересны для изучения циклов кризисов, что мы приведем некоторые из них, чтобы показать, что хозяйственный кризис 1913 года следует рассматривать, действительно, как кризис перепроизводства на внутреннем рынке.

Он приводит следующие цифры потребления катаных изделий на душу населения:

Годы	в килогр.	в марках	Годы	в килогр.	в марках
1897 . . .	50	6,5	1905 . . .	89	9,6
1898 . . .	74	8,8	1906 . . .	102	13,3
1900 . . .	84	13,9	1907 . . .	*104*	*14,8*
1899 . . .	78	*14,3*	1908 . . .	70	9,8
1901 . . .	61	6,7	1909 . . .	93	9,5
1902 . . .	68	7,3	1910 . . .	101	11,2
1903 . . .	75	8,1	1911 . . .	100	10,6
1904 . . .	83	9,0	1912 . . .	120	*14,0*

На катаные изделия приходится наибольшая доля железных изделий, так что они дают картину затрат на железо вообще. Из этих цифр видно, что ценность потребленных катаных изделий оставалась почти неизменной, что, следовательно, существовал совершенно определенный спрос, и что когда предложение вследствие ли абсолютной величины или под'ема цен перешагнуло этот предел, должен был наступить кризис перепроизводства. Потребление железа повышается обычно медленно; если оно поднимается быстрее и внезапно вследствие потребности промышленности в железе, то легко может случиться, особенно благодаря одновременному повышению цен, перепроизводство, что промышленность сократит свои потребности и тогда наступает кризис перепроизводства. Таким путем д-р Брецигар действительно предсказал кризис 1913-го года.

В других странах кризис принял значительно более острые формы. Во Франции он начался отчасти с роста спекуляции с южноамериканскими ценностями, в России — с биржевого и банкового кризиса, так что в этих обеих странах правительство принуждено было вмешаться в ход биржи и в России даже оказать банкам спец. поддержку, чтоб предотвратить катастрофу. Только в Германии этот кризис разворачивался без особенно сильных потрясений.

Это обстоятельство имело громадное, роковое значение для мирового политического положения. В периоды под'ема предприниматели всячески восставали против политических осложнений, которые отразились бы пагубно на их делах. Так, например, на свой запрос, обращенный к банкам в период мароккского кризиса, готовы ли они к возможной европейской войне, император Вильгельм II получил отрицательный ответ. Он предложил им в следующий раз дать другой ответ, т.-е. укрепить положение банков. Это было отчасти выполнено: Рейхсбанк начал концентрировать золото в своих кассах и производить давление на частные банки, чтоб побудить и их укрепить свое положение. Как бы, однако, ни было, этот ответ банков означал, что в период под'ема они и слышать не хотели о политических осложнениях. Однако,

после наступления кризиса это сопротивление ослабело, так банки и промышленный мир ожидали в связи с новой войной нового под'ема, как это открыто признал в начале войны в «Berliner Tageblatt» один из крупнейших банковых специалистов — Гехт.

К этому надо прибавить еще и то, что кризис при всеобщем обострении социальных противоречий, вызванном понижением реальной заработной платы, легко мог бы привести к социальным потрясениям, если бы война не явилась спасительным клапаном. Кризисы, приходящиеся на периоды дороговизны, т.-е. падения реальной заработной платы и всеобщего обнищания, действуют на массы революционизирующе. Это было издавна хорошо известно в Европе и поэтому стремились надвигающиеся социальные тучи отвести в другое русло. Таким образом, вышло, что потребность в расширении рынка совпала с необходимостью сохранения рабочего класса в подчинении, ослабления или устранения социальной борьбы; и эта связь оказалась роковой для судеб Европы.

Характер последней хозяйственной эпохи [1]).

Если мы окинем взглядом экономическое развитие в последние десятилетия перед войной, мы прежде всего должны будем установить следующее: если вообще можно говорить о мировом хозяйстве, то это выражение, пожалуй, уместно лишь для последних десятилетий перед войной и лишь по отношению к Англии, Германии, Бельгии, Швейцарии и Франции. Как известно, экономисты спорят о том, следует ли считать мировым хозяйством следующую за национальным хозяйством ступень в экономическом развитии. Все экономическое развитие человечества теоретически разделяется на определенные ступени. Особенно известны разделения, установленные *Бюхером и Шмоллером*. Бюхер различает период замкнутого домашнего хозяйства (чистое натуральное производство для собственного потребления), период городского хозяйства (про-

---

[1]) Примечание к русскому изданию:

Разбираемый в этой главе вопрос о ***степени*** связи между отдельными странами и мировым рынком вызвал недоразумение и возражение со стороны *т. Бронского* в „Вестнике Соцакадемии". На самом деле я хотел сказать только следующее:

Известно, что «мировая торговля» и «мировой рынок» существовали раньше, чем утвердился капиталистический способ производства, на что указывал уже Маркс. Правильно также, что с переходом к фабричной, машинной промышленности страны связываются не только в торговом, но и промышленном отношении с мировым рынком (что особенно подчеркивается *П. Масловым*). Но я установил, что на первых ступенях капиталистического развития идет ***углубление внутреннего рынка***, проявляется ***тенденция*** к ослаблению связи с мировым рынком (на что указал Зомбарт, обобщив это, как «закон», для всех стадий развития), с «насыщением» внутреннего рынка начинаются поиски внешнего, который становится тогда основным, все определяющим стимулом хозяйственной политики капиталистических стран (эпоха «империализма») и в то же время определяет и психику рабочего класса, подчиняя ее империалистической идеологии или содействуя развитию интернациального сознания и международной солидарности. Поэтому, малоразвитые страны могут иногда оказаться более связанными, или вернее, находиться в большей зависимости от мирового рынка (напр., Россия), чем более развитые. Отсюда разница между психологией российского рабочего класса и, напр., американского.

изводство на заказ или непосредственный обмен) и период народного хозяйства (товарное производство, предполагающее обращение). Шмоллер делит историю хозяйства по типу власти на деревенское хозяйство, городское хозяйство, территориальное и государственное (национальное). По этому последнему разделению, естественно, не может быть и речи о мировом хозяйстве, ибо никакая власть не управляет или регулирует хозяйство всего мира. Однако, с экономической точки зрения, мировое хозяйство, в противоположность государственному или национальному хозяйству в обычном смысле слова, означает более тесную связь между государствами. При каких обстоятельствах можно говорить о мировом хозяйстве? Только в том случае, когда внешняя торговля или внешне-хозяйственные отношения получили решающее значение для национального хозяйства. Конкретно говоря, когда, например, внешняя торговля втягивает в свою орбиту процентов 30—50 отечественного производства—с одной стороны, и потребления, с другой,—можно говорить о решительном сплетении данного народного хозяйства с мировым хозяйством. Разумеется, может случиться и таким образом, что с мировым хозяйством связан меньший процент отечественной продукции и тем не менее можно говорить о зависимости данной страны от мирового рынка. Это происходит тогда, когда важнейшие отрасли промышленности тесно связаны с мировым рынком, или в том случае, если от мирового рынка зависит пропитание народа, когда в зависимости от мирового рынка находится обеспечение страны средствами пропитания и сырьем, или наконец, когда на мировом рынке происходит сбыт продуктов важнейших отраслей производства, как, например, текстильной промышленности в Англии, машино и железоделательной и химической промышленности в Германии. Короче, период мирового хозяйства наступает для данной страны, когда она в значительной мере зависит от мирового рынка, с одной стороны, в смысле обеспечения необходимыми средствами пропитания и сырьем, а с другой—в отношении сбыта своих важнейших продуктов, сбыт которых нужен для покрытия необходимого ввоза.

Если мы с этой точки зрения рассмотрим развитие в течение последних десятилетий, мы должны будем прежде всего установить, что лишь немногие страны участвовали более или менее интенсивно в мировом хозяйстве или, даже в более узком смысле, в мировой торговле [1]).

Рассматривая участие различных стран в совокупной мировой внешней торговле, мы замечаем, что в 1913 г. на первом месте стояла Англия, составлявшая 16,1%. За ней следовала Германия с 12,6%, далее шли Соединенные Штаты С. А. с 10,1% и Франция с 9%. Государства, через которые шла торговля этих стран, Голландия и Бельгия, дают 6,7% (Голландия) и 6,1% (Бельгия) участия в мировом обороте. Остальные страны вели гораздо меньшие обороты: Россия — 3,5%, Австро-Венгрия — 3,1%, Италия—2,1%, Швейцария—1,5%. Остальные страны Европы, за немногими исключениями, принимали участие в

[1]) Приводимые далее цифры о торговле отдельных стран взяты нами из книги «Kampf um den Weltmarkt, Handelsstatistisches Material, herausgegeben vom Institut für Weltwirtschaft und Seeverkehr an der Universität Kiel. Bearbeitet von Dr. phil. Paul. Hermberg, Jena, 1920.

мировой торговле в размере менее 1%. Лишь очень немногие внеевропейские страны принимали в торговле несколько большее участие: Британская Индия — 3,5%, Аргентина — 2,1%, Китай — 1,8% и Япония — 1,6%. Ясно, что участие в мировой торговле в размере от 1% до 3% не имеет сколько-нибудь серьезного значения для всемирного оборота даже в том случае, когда данная страна имеет более или менее серьезное значение на рынке того или другого продукта.

Конечно, если маленькая Швейцария принимает участие в мировом обороте в размере 1½%, то это означает для нее сильнейшую индустриализацию и сплетение с мировым оборотом. Большую роль в торговле Швейцарии играет транзитная торговля, а также обработка чужих материалов, причем в Швейцарию ввозится сырье из других стран для переработки, чтобы затем вывозить готовый продукт. Решающими для мирового оборота были, в общем и целом, три-четыре страны, а именно: Англия, Германия, Америка и Франция. Однако, мы скоро увидим, что об Америке все-таки нельзя сказать, что она уже до войны переступила границы «национального хозяйства» и вступила в мировое хозяйство.

Действительно, значение торговли для какой-либо страны в смысле степени развития ее промышленности заключается в об'еме экспорта готовых товаров. Лишь на основании вывоза промышленных изделий можно судить об индустриализации страны. Конечно, ввоз продуктов питания и сырых материалов тоже имеет решающее значение для развития страны. С той точки зрения, из которой мы исходим, т. е с точки зрения того, насколько рассматриваемые страны уже проделали процесс индустриализации и поставляют мировому хозяйству не только сырые материалы, но и выступают на мировом рынке в качестве индустриальных стран, — в качестве отличительного признака приходится брать в рассчет вывоз готовых изделий. А как обстоит дело в этом отношении? Прежде всего можно заметить, что за последние десятилетия, вследствие значительного роста цен на сырье и средства питания, несколько уменьшилось отношение вывоза готовых изделий ко всему вывозу Германии и Англии. В Соединенных Штатах и Франции это отношение, напротив, возрасло. Таким образом, эти страны форсировали свой вывоз готовых изделий еще быстрее, чем Германия и Англия. Все-таки экспорт готовых изделий из Соединенных Штатов оставался относительно невелик и составлял менее трети всего экспорта, в то время как в Германии готовые изделия составляют около двух третей, а в Англии почти четыре пятых всего вывоза. К этому необходимо добавить, что лишь с 1906 по 1910 г. доля готовых изделий в вывозе Соединенных Штатов стала больше, чем их доля в ввозе. Процентное отношение готовых фабрикатов к общей сумме ввоза и вывоза главнейших стран показано на следующей таблице:

Среднее за годы	Германия.		Англия.	
	Вывоз %.	Ввоз %.	Вывоз %.	Ввоз %.
1891 — 1895 . .	64,9	21,9	84,0	21,8
1896 — 1900 . .	64,3	20,8	82,3	24,1

Среднее за годы	Германия. Вывоз %	Германия. Ввоз %	Англия. Вывоз %	Англия. Ввоз %
1901 — 1905	65,9	19,4	80,3	24,5
1906 — 1910	65,7	15,7	79,1	23,4
1911	65,1	14,8	79,5	23,8
1912	64,6	15,0	78,7	24,7
1913	63,7	15,6	77,9	24,9

Среднее за годы	Соединенные Штаты. Вывоз %	Соединенные Штаты. Ввоз %	Франция. Вывоз %	Франция. Ввоз %
1891 — 1895	15,7	25,4	54,5	14,6
1896 — 1900	21,2	26,1	54,8	15,9
1901 — 1905	24,1	24,8	56,4	17,8
1906 — 1910	27,1	24,9	57,5	19,0
1911	29,7	23,7	57,8	18,9
1912	31,0	21,8	58,4	19,6
1913	32,0	22,5	60,8	19,7

Таким образом, мы видим, что только Англия, Германия и Франция давали относительно большой вывоз готовых изделий, в то время как даже Америка, которая развила у себя сильнейшую промышленность, принимала сравнительно малое участие в мировой торговле готовыми изделиями.

Если мы поближе рассмотрим вывоз фабрикатов из этих стран, то мы найдем, что для Германии наибольшее значение имеет вывоз железных и текстильных товаров, затем химических. В 1913 г. экспорт железных товаров составлял 828 миллионов марок, текстильных — 105,1 милл. марок, в том числе хлопчатобумажных товаров — 44,6 мил. марок. Что касается Англии, то там вывоз железных и стальных товаров составлял 54,3 милл. фунт. ст., вывоз машин — 37 милл. фун. ст., текстильных товаров — 181,9 милл. фун. ст., в том числе — хлопчатобумажных — 127,2 милл. ф. ст., шерстяных — 37,7 милл. ф. ст. Вывоз химических товаров составлял в Германии — 142 милл. марок, а в Англии — 22 милл. фунтов стерл. [1]). Разделение вывоза по группам то-

[1]) Для иллюстрации приведем еще следующие цифры, взятые из «Statistical Tables and Chartes relating to British and foreign trade and industry, 1854—1908, London 1909. Вывоз составлял:

	Англия. 1885—89	Англия. 1895—99	Англия. 1905—1908	Германия. 1885—89	Германия. 1895—99	Германия. 1905—1908
	в миллионах фунтов стерлингов.					
Фабрикаты вообще	196,9	199,6	294,7	98,0	116,9	213,5
Железные и стальные изделия	24,3	25,2	45,1	10,2	15,3	27,3
Машины	12,1	17,3	28,2	2,7	6,2	18,7
Хлопчатобумажные изделия	69,9	65,9	99,2	7,2	10,0	20,8
Шерстяные изделия	20,1	16,5	20,4	11,7	10,5	13,5

варов в различных странах проводится различным образом. Во всяком случае отсюда ясно, что английский вывоз текстильных товаров значительно превышал германский. Вывоз железных и стальных товаров, а также вообще железа и стали из Америки, составлял в 1913 г. 305 милл. долларов.

Каково было участие различных частей света в торговле этих стран? Здесь выясняется следующее обстоятельство. Роль Европы в торговле этих стран отнюдь не уменьшилась; наоборот, она отчасти даже возрасла. Так, например, доля европейской торговли в общем вывозе Англии составляла в 1885 — 1889 г.г. 28,6%, а в 1900 — 1904 г.г. — 28,9%. Эти цифры относятся ко всей торговле Англии, следовательно, со включением транзитной торговли. В отношении ввоза, доля Европы составляла в 1885 — 1889 г.г. 37,7%, а в 1900 — 1904 г.г.—34,6%. Все это показывает, что, даже в торговле Англии, Европа играет решающую роль, что остальные части света втянуты в мировой оборот сравнительно слабо и не составляют большого значения даже для такой определенной страны мировой торговли, каковой является Англия. Из германского вывоза на долю Европы приходилось: в 1889 — 90 г.г. — 77,6%, в 1901 — 1905 г.г. — 70%, в 1913 — 76%.

Теперь посмотрим, каково значение внешней торговли для самих этих стран. Точных сведений о том, какой процент производства составляет внешняя торговля, не имеется.

Следующее вычисление даст нам некоторые опорные пункты: стоимость изделий одной лишь индустрии составляла в Америке в 1904 г. 14,8 и в 1914 г. 24,25 миллиардов, а стоимость вывезенных фабрикатов составляла в 1904 г. 348,7, а в 1914 г. — 780 миллионов долл. Таким образом, вывоз составлял в 1904 г. — 2,3% и в 1914 г. 3% стоимости всего произведенного продукта. Даже если мы причислим сюда ценность вывезенных полуфабрикатов и переработанных средств питания, то мы получим для 1904 г. сумму вывоза в 832 милл. долл. или 5,4% ценности всех продуктов фабричного производства, а для 1913 г.

	Франция.			Соед. Штаты.		
	1885—89	1895—99	1905—1908	1885—89	1895—99	1905—1908
	в миллионах фунтов стерлингов.					
Фабрикаты вообще	70,0	79,5	121,3	31,9	61,6	145,2
Железные и стальные изделия .	1,6	2,6	5,3	1,3	5,5	15,6
Машины	1,3	2,0	3,4	2,4	7,6	21,7
Хлопчатобумажные изделия . .	4,5	5,5	12,6	2,6	3,7	7,5
Шерстяные изделия	13,9	11,0	8,6	0,63	0,11	0,10

Вывоз фабрикатов увеличился: из Англии—на 100 милл. ф. ст. приблизительно, из Германии —на 115, из Франции—на 50 и из Соедин. Штатов—на 113. Вывоз железных и стальных фабрикатов вырос в Англии быстрее, чем в остальных странах, а вывоз машин сильнее увеличился в Германии.

1.502 милл. долл. или 6,3% стоимости всего производства. Отсюда видно, что до войны внешняя торговля играла для Америки весьма незначительную роль. Следовательно, нельзя еще говорить, что Америка была втянута в мировой оборот. Она доставляла большие количества средств питания и сырья, а для своей промышленности она имела огромный внутренний рынок.

Стоимость сельско-хозяйственной продукции, со включением продуктов скотоводства, составляла в 1904 г. 6,12 и в 1913 г. — 8,85 миллиардов долл. Стоимость вывоза средств питания, в сыром и переработанном виде, составляла в 1904 г. 444,5 (135,7 + 308,8) милл. и в 1913 г. 494,4 (169,6 + 324,8) милл. долл. Стало быть, стоимость вывоза составляла в 1904 г. 7,3% и в 1914 г. — 5,5% ценности всего сельско-хозяйственного производства. Сюда следовало бы отчасти отнести стоимость вывезенных сырых материалов, которая, однако, отчасти относится к продуктам горной промышленности. Если взять в расчет всю стоимость производства Америки, стало быть 9,89 млрд. долл., доставляемых сельско-хозяйственной продукцией, 2,12 млрд. от добычи ископаемых, 9,88 миллиардов ценности фабричного производства (за вычетом стоимости материалов), то мы получим совокупную ценность в 21,89 миллиардов. Стоимость всего вывоза составляла в 1914 г. 2,07 миллиарда или около 9% вышеприведенной суммы стоимости важнейших отраслей производства страны. Приэтом мы не приняли в расчет, что вычисленная ценность продуктов дана без издержек транспорта и распределения. Если прибавить последние, то наша сумма для такой обширной страны, как Америка, возрастет процентов на 20 — 25, а может быть даже на 50%. Как известно, розничные цены часто на 100% превышают издержки производства. Но даже при нашем схематическом вычислении внешняя торговля охватывает менее 10% всего производства страны.

Этим достаточно обнаружено, что внешняя торговля играла для Америки, относительно, небольшую роль, и что индустрия со своей продукцией, оцениваемой в 9,88 миллиардов, могла обменивать свои продукты с сельским хозяйством, производство которого достигало суммы в 9,89 милл. Короче говоря, отечественный рынок играл для Америки решающую роль. Отсюда отчасти происходит психологическая оторванность американского рабочего от остального мира, а также его классовая отсталость. Америка остается индустриальной страной на очень широком аграрном базисе с широчайшими возможностями дальнейшего развития внутри страны, что придает особую окраску социальным проблемам.

Совершенно иначе обстоят дела в Англии. Как велико значение внешней торговли Англии сравнительно со всем производством страны? В 1907 г. сумма всего производства составляла следующие величины (The Statesman's Yearbook, 1913, стр. L II): совокупная стоимость промышленного производства составляла 1.76 милларда ф. ст., стоимость потребленных материалов — 1,03 миллиарда ф. ст. Если вычесть также арендную плату за арендованные фабрики, то вновь произведенная стоимость составит 0,71 млрд. ф. ст. В промышленности было занято 6.985 тыс. человек и применялось 10,76 миллиона лошадиных сил. Так

как здесь сделано двойное вычисление, то «The Statesman's Yearbook» принимает совокупную сумму производства, за вычетом двойных расчетов, равной 1.440 миллионов ф. ст., включая сюда налоги и долги в сумме 130 миллионов ф. ст. Чистая стоимость продукции составляет, таким образом, 1.310 миллионов ф. ст. Если прибавить сюда еще издержки по транспорту и распределению, то стоимость продукции, по тому же источнику, составит от 1.728 до 1.917. Из этой суммы внутри страны было потреблено от 1.318 до 1.453, на долю внешней торговли пришлось 464 миллиона ф. ст. По официальным данным, внешняя торговля Англии составляла в это время значительно меньше. В 1907 г. было вывезено фабрикатов, полуфабрикатов и сырья на сумму 397 миллионов ф. ст. Весь вывоз, включая и предметы питания, составлял всего 426 милл. ф. ст., стало быть значительно меньше, чем по этим данным. Но если мы даже примем, что на долю внешней торговли пришлось 464 милл. ф. ст., то относительно всей ценности в 1.782 милл. это составит только 26%.

Все потребление страны «Statesman's Yearbook» оценивает от 1.663 до 1.833; другими словами,—к приведенному выше потреблению отечественных продуктов прибавляется еще ввоз от 344 до 380 милл. В действительности ввоз был несколько выше. По этому вычислению ввоз составляет около 20,7% всего внутреннего потребления страны.

Мы можем проверить это вычисление еще следующим образом: к совокупной стоимости промышленного производства в 1.765 милл. ф. ст. надо прибавить ценность продукции сельского хозяйства в 200 милл. ф. ст. и рыболовства в 12 милл. ф. ст. Таким образом, совокупная ценность всего производства страны составит в 1907 г. 1.977 милл. ф. ст. Вывоз в эти годы составлял 426 милл. ф. ст. или 21% ценности продукции. Ввоз, за исключением транзита, составлял 553,9 милл. ф. ст. Короче говоря, внешняя торговля Англии составляла в отношении ввоза и вывоза от одной пятой до четверти всей ценности продукции страны.

Каково отношение внешней торговли к сумме производства в Германии? Подобного исследования относительно стоимости производства в Германии не существует. Поэтому приходится прибегать к косвенному методу для определения ценности продукции в Германии.

Как известно, общий доход Германии в 1907 г. оценивался в 30 миллиардов марок. Эта оценка, исходящая от статистики подоходного налога в Пруссии, представляется нам черезчур низкой. Ибо по исследованию имперского статистического управления относительно бюджетов 852 домашних хозяйств малосостоятельных семейств с общим числом членов в 3,952 человека получается, что в среднем, семья, состоящая из 4,7 человек, расходует в год 2,234 марки. Это составляет годовой расход на голову населения в 481,6 марок. Для населения в 62 миллиона человек это составляет 29,80 миллиардов расходов в год. Чтобы получить общую сумму национального дохода в 30 миллиардов, мы должны предположить, что средний доход на душу населения составляет менее 500 марок, около 480 марок. Далее мы должны были бы предположить, что весь доход населения потребляется, и ничего не капитализуется. В действительности ежегодно капитализуется

по меньшей мере 3 миллиарда (вероятно, даже 5—8 миллиардов), т.-е. расходуется на строения и фабрики. Так как мы здесь исходили из бюджетов *малосостоятельных* семейств, то мы должны оценить весь национальный доход, в общем, суммой около 40 миллиардов марок (другие оценивают в 43 миллиарда). Но даже при доходе в 30 миллиардов вывоз в 6,8 милл. составляет лишь 22,6%. Если примем цифру в 40 милл., то вывоз составит всего лишь 17%.

В некоторых отраслях производства вывоз составлял более высокий процент, в первую очередь вывоз железных изделий и машин, составлявший по исчислению «Союза железоделателей» в 1907 г. 5,09 миллионов тонн сырого железа. Так как одновременно с этим 1,07 миллионов тонн было ввезено, то перевес вывоза над ввозом составлял около 4 миллионов тонн. В то же время общая сумма производства железа составляла 13,04 милл. тонн, другими словами: перевес вывоза составлял 31% всего отечественного производства, а весь вывоз, примерно, 38%. В последующие годы вывоз, как уже было указано, значительно возрос и составлял в 1911 г. около 50% продукции [1]).

Во всяком случае из этого вычисления ясно, что сплетение с мировым хозяйством было еще незначительно даже для таких стран, как Германия и Англия. Лишь некоторые отрасли хозяйства в Германии и Англии были сильно связаны с мировым рынком. В Германии в первую очередь железоделательная и вообще металлургическая промышленность, затем крупная химическая индустрия; это оказывало влияние на интернационалистское настроение рабочих. Как известно, из среды металлистов-рабочих во время войны раньше всего возникла оппозиция. Они отличались большим интернационалистским сознанием, чем другие круги рабочего класса.

Если мы далее захотим точно установить, в какой мере Германия была связана с мировым рынком, то статистика внешней торговли, распределенная по отдельным товарам и частям света, дает об этом хорошее представление. Мы берем эту таблицу из «Statistisches Jahrbuch für das Deutsche Reich» за 1905 г. (См. таблицу на след стр.).

В 1913 г. Германия ввезла на 2.797 миллионов продуктов питания и почти на пять миллиардов (4.996,6 миллионов) сырья. На долю Европы из этой суммы пришлось: средств питания на 1.641, сырья на 2.054 милл., или же 58,7% всех ввезенных средств питания и 41% сырья. Сырье доставлялось также из Соединенных Штатов, Аргентины и Чили.

---

[1]) «Frankfurter Zeitung» в номере от 7 февраля 1913 г. определяет вывоз сырого железа в 1911 г. (без машин, лишь одно сырое железо и полуфабрикат) в 5.381.000 тонн, ввоз — 674.000 тонн, а для 1912 г. эти числа будут соответственно 6.021.000 тонн и 674.000 тонн, в то время как производство составляло 17,85 миллионов тонн; таким образом, вывоз составлял самое большее треть продукции. Эта цифра кажется нам более правильной, так как заграничный сбыт союза стальных фабрикантов достигает, примерно, этой же суммы; машиностроительная промышленность также сбывала заграницей только треть своего производства (Вальдшмидт в юбилейном издании «Berliner Börsenkurier»). Надо еще указать на то, что даже химическая промышленность сбывала заграницей не более трети своей продукции. И все-таки железная, стальная, а также химическая промышленность связаны с вывозом больше, чем все другие; таким образом, долю участия всех отраслей промышленности в вывозе можно оценивать не более, чем в одной пятой или одной четверти.

Внешняя торговля Германии с отдельными частями света в 1913 г. [1]).

Ценность в миллионах марок.

	ВВОЗ.							ВЫВОЗ.						
	Живой скот.	Продукты питания и напитки.	Сырые материалы.	Полуфабрикаты.	Готовые изделия.	Золото и серебро в изделиях и в монете.	Итого.	Живой скот.	Продукты питания и напитки.	Сырые материалы.	Полуфабрикаты.	Готовые изделия.	Золото и серебро в изделиях и в монете.	Итого.
I. Европа	288,9	1640,8	2054,0	706,6	1197,2	333,1	6220,6	5,9	916,5	1132,6	832,1	4788,7	84,2	7760,0
II. Африка	0,1	59,4	425,8	6,7	4,8	18,4	512,2	0,2	35,3	3,6	7,6	164,0	5,5	216,2
III. Азия	0,2	165,9	765,9	70,6	47,3	19,1	1069,0	—	16,5	8,5	14,6	508,4	0,1	548,1
IV. Америка	0,4	902,5	1484,8	445,1	161,3	66,8	3060,9	1,3	98,6	146,1	71,2	1229,0	13,2	1559,4
V. Австралия	0,1	28,2	264,8	34,2	0,4	—	327,7	—	3,5	2,7	4,8	92,6	0,7	104,3
VI. Прочее	—	10,6	1,3	1,0	9,8	—	—	—	1,6	5,9	0,12	4,0	—	11,6
Всего	289,7	2797,4	4996,6	1264,2	1420,8	437,4	11206,1	7,4	1072,0	1299,4	930,4	6786,7	103,7	10199,6

[1]) Statistisches Jahrbuch für das Deutsche Reich, 1915, S. 259.

Речь идет, главным образом, о хлопке, меди и селитре, добываемых в Соединенных Штатах и Чили и т. д. В германском вывозе Европа занимает еще более значительное место. Германия имела в 1913 г. огромный вывоз, но в своей значительнейшей части (76%) он шел в Европу. Из вывезенных готовых товаров, общей суммой в 6.787,7 милл., на долю Европы пришлось 4.788,7 милл. или 70%. Так как с 1890 г. участие Европы в германском вывозе оставалось почти неизменным, то можно сказать, что германская торговля в общем и целом была еще европейской торговлей. Если мы поближе рассмотрим вывоз готовых фабрикатов, то мы выясним, что самым крупным покупателем германских товаров были не Балканы, передняя Азия или какая-либо другая прежняя или будущая колония Германии, а такая передовая промышленная страна, как Англия, в которую в 1913 г. было вывезено не менее, чем на 941,4 милл. готовых товаров. За ней шла Россия с 599,8 милл., Австро-Венгрия с 567 милл., далее Франция с 458,4 милл., Голландия с 379,9 милл., Швейцария с 338,4 милл., Италия с 304,2 милл. Из внеевропейских стран местом сбыта германских фабрикатов служили прежде всего: Соединенные Штаты с 496 милл., Аргентина с 246,5, Бразилия с 180,5, Индия с 139, Китай с 119 и Япония с 116,9 миллионов марок. Таким образом, видно, что покупателями германских товаров выступают в первую очередь другие индустриальные страны или развивающиеся аграрные страны. Как мы уже показали в другом месте, колонии, вокруг которых и разразилась мировая война, играли очень незначительную роль в торговле развитых капиталистических стран, которые вывозили главным образом товары высокого качества (Qualitätswaren) и средства питания, машины, красильные вещества и т. д.; их вывоз, стало быть, был специально приноровлен к потребности разных стран.

Но как бы то ни было, одно не подлежит никакому сомнению: что хозяйственная жизнь Германии была связана с другими частями света еще в незначительной мере, что в отношении германской хозяйственной жизни перед войной следовало бы говорить скорее о «европейском хозяйстве», чем о мировом хозяйстве. Однако, несомненно также, что развитие шло в том направлении, что Германия все более сплеталась с остальными частями света и вступала в более тесные отношения со всеми странами мира. Но это развитие находилось еще в своей первоначальной стадии; оно началось лишь в последнее десятилетие.

Мы, таким образом, видим, что торговля Германии строилась прежде всего на отношениях к индустриальным странам и лишь во вторую очередь к аграрным странам. Если, таким образом, не оправдывается предположение, что сбыт в аграрные страны является безусловной необходимостью для капиталистического хозяйства, то во всяком случае этот сбыт очень выгоден для индустриальных стран. Положение вещей таково, что в аграрных странах, где органический состав капитала низок, т. е. относительно большая часть капитала затрачивается на заработную плату и относительно небольшая — на машины и т. д., — образуется высокая норма прибыли, т. е. масса произведенной там прибавочной ценности в сравнении с совокупным капиталом там значи-

тельно больше, чем в старых капиталистических странах. Но капиталистическое развитие ведет к тому, что норма прибыли в общем выравнивается, за небольшими различиями, во всех странах. Это уравнение нормы прибыли обычно происходит таким образом, что промышленные товары сбываются в аграрных странах по цене выше их ценности, в то время как земледельческие продукты, напротив, обмениваются ниже их ценности. Таким способом индустриальные страны присваивают в свою пользу часть произведенной в аграрных странах прибавочной ценности и получают больше прибыли, чем если бы они обменивали продукты индустрии на другие продукты индустрии и вообще вели бы торговлю с промышленными странами. На эту эксплоатацию аграрных стран со стороны индустриальных указал еще в свое время Маслов в «Аграрном вопросе» и Отто Бауэр в своем труде: «Национальный вопрос и социал-демократия» [1]).

Этот факт об'ясняет гораздо основательнее погоню за огромным рынком, которую мы могли заметить не только перед войной, но и на протяжении всей истории капитализма, чем многие «современные теории» империализма. Накануне войны эта погоня лишь приняла более острые формы, причем с одной стороны на континенте образовалось сильнейшее индустриальное государство, а с другой стороны аграрные страны уже вступили в процесс индустриализации и начали борьбу против снижения цен своих товаров ниже их ценности. Это достигалось отчасти путем создания таможенных стен, отчасти перенесением чужой индустрии в свою страну или присоединением к мировым картелям, которые перед войной развились в достаточной мере. С другой стороны обостренная конкурренция между Германией и Англией, а также между Германией и ее небольшими индустриальными соседями— Бельгией и Швейцарией, отчасти также с Австро-Венгрией, препятствовала эксплуатации аграрных стран Европы в полной мере и заставляла индустриальные страны обзаводиться более надежными аграр-

---

[1]) «Капитал более развитой страны отличается *более высоким органическим составом*, другими словами, в капиталистически более развитых областях на одно и то же количество капитала, предназначенного для уплаты рабочим (переменного капитала), приходится большее количество вещественного (постоянного) капитала. И вот Маркс об'яснил нам, что — благодаря тенденции к уравнению норм прибыли — рабочие каждой области производят прибавочную ценность не исключительно для *своих* капиталистов, а для капиталистов *обеих* областей вместе, что произведенная в них прибавочная ценность делится между капиталистами обоих стран не по количеству труда, а по количеству авансированного капитала. А так как в более развитой стране на одно и то же количество произведенного труда приходится *больше* капитала, то более развитая страна притягивает и большую часть прибавочной ценности. Дело происходит так, как бы прибавочная ценность, произведенная в обоих странах, сначала смешивалась в одну кучу, а затем делилась между капиталистами по величине авансированного ими капитала. Следовательно, *капиталисты более развитых стран* эксплоатируют не только своих собственных рабочих, а *постоянно присваивают также часть прибавочной ценности, произведенной рабочими менее развитой страны*». (Die Nationalitatenfrage und die Sozialdemokratie», Wien 1907, S. 246—7. Русский перевод, СПБ 1909, стр. 256-7). См. также «Theorien über Mehrvert», B. III, S. 279—80, где Маркс говорит о различной квалификации труда в индустриальных и аграрных странах.

ными рынками в других частях света. Таким образом, началась борьба вокруг колониальных рынков, которая явилась также прямой причиной мировой войны.

Хозяйственная картина Европы перед войной может быть очерчена следующими моментами: развитием потребления угля, железа и вообще металлов, а затем развитием железнодорожной сети. Потребление угля в 1913 г. определяется инженером Гольдрейхом („Die Kohlenversorgung Europas, Berlin 1918) в следующих цифрах (потребление дано в тоннах на душу населения):

Соедин. Штаты. . .	5.10	Швеция.	0.96
Англия	4.01	Швейцария.	0.87
Германия.	3.85	Испания.	0.36
Бельгия.	3.55	Италия.	0.35
Франция.	1.59	Россия.	0.31
Голландия.	1.39	Португалия. . . .	0.23
Дания.	1.21	Япония.	0.23
Австро-Венгрия. . .	1.17	Балканы.	0.11
Норвегия.	0.99	Китай.	0.04

Если мы захотим сказать, какое количество угля должно расходоваться на душу населения в индустриально-развитой стране, то придется исследовать ход развития некоторых стран; тогда мы узнаем, что Англия, например, еще в 1850 г. потребляла на душу населения 1.91 тонны угля, т. е. что потребление угля в Англии 60 лет тому назад было выше, чем потребление всех европейских стран, за исключением Германии и Бельгии, в 1913 г. Германия в начале последнего периода под'ема 1891 — 1895 г.г. потребляла 1,37 тонны, т. е. немного менее, чем Франция в 1913 г., почти столько же, сколько Голландия в 1913 г. и больше остальных стран Европы. Уже после франко-прусской войны Германия потребляла 0,85 тонны на душу населения, т. е. столько же, сколько в настоящее время потребляет Швейцария. Правда, Швейцария и Швеция используют силу воды и поэтому потребляют меньше угля. Все-таки остается фактом, что большинство европейских стран в отношении потребления угля стоит ниже состояния Англии шестьдесят лет тому назад и на том же уровне, на котором стояла Германия в 70-ых годах. Точно так же обстоит дело с потреблением железа.

Потребление чугуна, по данным III тома «Denkschriften zur Begründungs des Entwurfes einer Gesetze, betreffend Aenderungen im Finanzwesen», Berlin 1908, составляло на душу населения (за исключением ввоза изделий из чугуна):

	Германия.	Австро-Венгрия.	Англия.	Франция.	Бельгия.
1895	104.39	28.5	181.6	46.4	174.0
1900	161.83	32.9	191.1	68.1	188.0
1906	197.80	29.6	199.4	82.4	253.1 (1905 г.)

	Соедин. Штаты.	Россия.	Италия.	Швеция.
1895	141.8	16.0	4.5	0.08
1900	176.8	27.4	6.1	0.10
1905	283.4	26.1 (1904 г.)	?	0.10 (1904 г.)

В среднем за пятилетия:

	Германия.	Англия.	Франция.	Соедин. Штаты.
1891 — 95	100.1	170.7	49.3	123.9
1901 — 05	155.6	188.2	67.1	233.5

Потребление важнейших металлов в килограммах на душу населения[1]).

Потребление меди:

Годы.	Германия.	Австро-Венгрия.	Англия.	Франция.	Италия.	Россия.	Соедин. Штаты.
1891—95 .	1,09	0,27	2,32	0,84	0,17	0,12	1,30
1901—05 .	1,91	0,42	2,65	1,34	0,36	0,23	2,80
1907 . .	2,42	0,53	2,80	1,66	0,75	0,16	2,70
1913 . .	3,92	0,76	3,10	2,61	0,89	0,38	3,19

Потребление свинца:

Годы.	Германия.	Австро-Венгрия.	Англия.	Франция.	Италия.	Россия.	Соедин. Штаты.
1891—95 .	1,90	0,38	4,45	1,95	0,67	0,23	3,04
1901—05 .	2,89	0,44	5,47	2,20	0,78	0,31	3,59
1907 . .	3,02	0,52	4,27	2,08	0,92	0,21	4,09
1913 . .	3,33	0,50	4,23	2,71	0,94	0,55	4,37

Потребление цинка:

Годы.	Германия.	Австро-Венгрия.	Англия.	Франция.	Италия.	Россия.	Соедин. Штаты.
1891—95 .	1,92	0,49	2,02	1,11	0,06	0,10	1,08
1907 . .	2,82	0,62	3,20	1,78	0,21	0,15	2,65
1913 . .	3,43	0,78	3,43	2,04	0,31	0,31	3,40

[1]) Данные о потреблении этих металлов за годы 1891—95 до 1907 взяты из «Denkschriften» B III, 1908; числа за 1913 г. вычислены на основании статистических сборников металлургического общества во Франкфурте н/М. от марта 1921 г. Число душ населения взято из «Statistische Jahrbücher für das Deutsche Reich» за 1915 г., причем мы всегда брали самые последние данные. Они составляют: для Германии 66.978.000, Англии 45.222.000, Франции 36.602.000, Австро-Венгрии 51.390.000, для России 105.960.000, Италии 34.671.000 и для Соединенных Штатов 91.972.000.

В абсолютных числах потребление этих стран в 1913 г. составляло (в тысячах метрических тонн):

	Германия.	Австро-Венгрия.	Англия.	Франция.	Италия.	Россия.	Соедин. Штаты.
Медь	267,7	39,2	140,4	104,5	30,9	40,2	322,9
Свинец	230,4	35,5	191,4	107,6	32,6	58,8	401,4
Цинк	232,0	40,3	194,6	81,0	10,8	33,3	279,6
Олово	19,9	3,1	25,1	8,3	2,9	2,7	45,0

Потребление олова:

Годы.	Германия.	Австро-Венгрия.	Англия.	Франция.	Италия.	Россия.	Соедин. Штаты.
1891—95 .	0,20	0,06	0,42	0,18	0,04	0,02	0,29
1907 . .	0,25	0,08	0,47	0,17	0,08	0,02	0,46
1913 . .	0,29	0,06	0,55	0,21	0,08	0,02	0,49

Уже из приведенных здесь цифр о потреблении важнейших металлов можно увидеть, как незначительно было в общем развитие европейских стран до войны, за исключением Германии, Англии, отчасти также Бельгии, Швейцарии и Голландии. Такая же картина получится, если мы возьмем относительную длину железнодорожной сети в этих же странах. Если в Германии в 1890 г. на 100 кв. километров приходилось почти 8 километров железной дороги, то в 1913 г. приходилось уже 11,8 километров на 100 кв. килом. Большинство стран европейского континента имело в 1913 г. меньшую длину железнодорожной сети, за исключением Швейцарии, Бельгии и Люксембурга. Даже Франция имела лишь 9,5 килом. на 100 кв. километров пространства, Австро-Венгрия 6,8, Италия 6,1, Голландия 9,8. Остальные страны имеют совсем незначительную железнодорожную сеть. Так, например, в Европ. России приходится 1,2 километра на 100 кв. килом., столько же, примерно, в Турции, немного больше в Болгарии, Греции, Сербии и Румынии. В Швеции приходится 3,2, а Норвегия лишь 1,0 километр. на 100 кв. килом. площади. В среднем, по всей Европе приходится лишь 3,5 килом. на 100 кв. килом.; внеевропейские страны остаются позади этой цифры, за исключением Соединенных Штатов, где приходится 4,4 килом. на 100 кв. килом. площади. Таким образом ясно, что земной шар еще в недостаточной степени прорезан рельсовыми путями. Обычно развитие железных дорог зависит от густоты населения. В редконаселенных областях проведение даже незначительной рельсовой сети обходится очень дорого и является малоприбыльным делом. В отношении к своему населению Европа имеет достаточно развитую железнодорожную сеть. В среднем по Европе на 10.000 жителей приходится 7,9 клм. железных дорог, а в Германии в 1913 г. — 9,5 килом. И в этом отношении средняя цифра по Европе меньше, чем средняя Германии в 1890 г. (8,7) или Англии, которая имела в 1890 г. около 8,5 килом. на 10 тысяч жителей. В некоторых маленьких государствах имеется более густая железнодорожная сеть. Так, например, в 1913 г. Люксембург имел 21,3 килом., Бельгия—11,9 килом., Франция — 13,0, Дания — 14,6, Швеция — 26,5. Во внеевропейских странах длина железнодорожной сети по сравнению с населением относительно велика в редконаселенных местностях. В Аргентине приходилось 67,9 килом. на 10.000 жителей, в Канаде — 60 килом., в отдельных частях Австралии — даже 117 килом., а в среднем по Австралии — 59 килом. Но при всем этом редконаселенные области внеевропейских стран далеко недостаточно покрыты железными дорогами, вследствие своих обширных пространств.

Таким образом, выходит, что Германия была единственной крупной промышленной страной, которая благодаря своему центральному положению обладала преимуществом над своим конкуррентом — Англией, и поэтому овладела европейским рынком. Так как первый этап хозяйственного развития характеризуется постройкой железных дорог и прочих путей сообщения, то Германия имела возможность при этом развить свою тяжелую промышленность. С окончанием этого периода, по мере того как другие страны континента обзавелись собственной промышленностью, в германской железоделательной и сталелитейной индустрии появилось относительное перепроизводство. У нее, правда, была еще возможность обеспечить себе сбыт путем дальнейшей переработки полуфабрикатов. Однако, развившиеся производительные силы смогли изготовлять больше товаров, чем европейские страны могли приобретать средств производства по ходу их развития. Железнодорожная сеть, по меньшей мере в Европе, а отчасти и в других частях света, была уже более или менее развита, если не говорить о таких крупных проектах, как пересечение железной дорогой Персии, Азиатской Турции, пересечение Африки с севера на юг (так называемая Каир-Капштадтская ж. д.), соединение Азии с Египтом, пересечение азиатского материка, — проекты, которые не были выполнены, а некоторые из них даже не были начаты.

Иначе обстоит дело с электрификацией индустрии и средств сообщения, которая с особенной силой началась в 90-х годах прошлого века. В первые десятилетия нынешнего века она распространилась в Германии и отчасти также в Швейцарии, Италии и других странах; однако, электрификация еще далеко не захватила всю промышленность, как мы уже видели из данных о применении электрической силы в германской индустрии. То же самое относится к Америке. Вообще можно смело сказать, что перед промышленностью стояли еще грандиозные задачи, но она обратилась к другим путям, которые, как известно, привели к катастрофе, выразившейся в мировой войне.

Таким образом, мы устанавливаем, что процесс воспроизводства ни в коем случае не был закончен даже в пределах уже существующих технических возможностей, т. е. что применение техники еще далеко не соответствовало научным требованиям; одновременно мы устанавливаем, что несмотря на это чувствовалась большая необходимость в расширении внешнего рынка, которая вызывала обостренную борьбу. Однако, это обстоятельство само по себе отнюдь не было *неизбежным следствием хозяйственного развития на данной его стадии;* оно было обусловлено создавшимся положением, когда картели и тресты, монополизировав в своих руках важнейшие угольные копи и залежи руд и об'единив важнейшие отрасли промышленности, заставляли промышленность искать внешних рынков. Здесь влияло прежде всего ограничение внутреннего сбыта картелями, заставившее открыть клапан во-вне, чтобы не допустить слишком высокого возрастания издержек производства. Таким образом, происходило искусственное повышение вывоза за счет внутреннего потребления, повышение, вызванное картелями. Далее загорелась борьба вокруг рынков сырья, которые получили особенную ценность после того, как источники сырья внутри страны

были монополизированы. Это была, таким образом, борьба вокруг ренты, даваемой источниками сырья, борьба за удержание картельной ренты посредством монополизации источников сырья, борьба, которая составляет основу современных захватнических стремлений, современного империализма; далее картелирование важнейших отраслей промышленности заставляет вновь образуемый капитал, не желающий вступить в опасную борьбу с картелями, эмигрировать за границу, где не существует этих искусственных ограничений. Далее начинается борьба картелей за внешние рынки, которая велась особенно интенсивно, например, нефтяным трестом Америки с другими концернами Англии и Германии. Эта борьба ведет отчасти к образованию международных картелей, которых до войны было еще не особенно много (по Лифману их имелось свыше 100), которые, однако, уже охватывал иочень важные области народного хозяйства (как химическую промышленность, различные отрасли железной и стальной индустрии, металлургии, фарфоровую, зеркальную, цементную, кожевенную и другие отрасли промышленности).

В общем и целом можно, однако, сказать, что перед войной лишь три страны вели между собой особенно ожесточенную конкуррентную борьбу, а именно Германия, Англия и Соединенные Штаты, которые по своему развитию оставили далеко позади остальные страны. Германия в особенности стояла в это время перед альтернативой: либо завоевать новые рынки, которые она могла бы в известной мере обеспечить себе и, таким образом, создать капиталистическую основу для дальнейшего расширения своих производительных сил, или же изменить характер своей индустрии, итти все дальше по пути к изготовлению товаров высокого качества (Qualitätswaren), превратить свою промышленность в фабрику для особо высоких сортов товаров (hochfeine Waren) для развивающихся европейских стран и тесно связаться с ними в политическом и экономическом отношениях. Последний путь предполагал значительные уступки рабочему классу, ибо приходилось бы иметь дело со все более квалифицированными рабочими, которые выставляли бы все более высокие политические и экономические требования; этот путь предполагал также мирную политику в Европе. Вся эта политика упиралась в реформистский социализм. Это было мечтой реформистов и некоторых марксистов перед войной, которые увлекались идеей «Соединенных Штатов Европы» на основе демократической республики и все возрастающего участия рабочего класса во власти или даже участие в правительстве. Нельзя прямо сказать, что этот путь был бы абсолютно невозможен. Он соответствовал бы, возможно, интересам хозяйственного развития, но капитализм его отверг, ибо этот путь не обещал высоких прибылей, ибо он угрожал существованию картельной ренты, а его конечная перспектива—демократизация Европы и возможный переход к государственному капитализму под сильным влиянием пролетарских масс—ни с какой стороны не казалась заманчивой господствующим классам. Капитализм старался создать себе другие возможности, которых он был готов достигнуть путем войны, если их нельзя было создать мирным путем.

Положение рабочего класса в промышленных странах накануне войны.

Решительный поворот капитала к империалистической политике был облегчен тем, что социально-политическое развитие рабочего класса на европейском материке шло далеко неравномерно. Экономическое положение, в котором находился пролетариат важнейших индустриальных стран, не говоря уже об аграрных странах, как Россия, Венгрия и т. д., было далеко неодинаково, так что в известном смысле можно было говорить чуть ли не о различных слоях общества. На первом месте стоит в этом отношении пролетариат Америки, который находится в особенно благоприятном положении. При своем быстром капиталистическом развитии и почти неограниченной в то время возможности расширения сельского хозяйства Америка испытывала постоянный недостаток в рабочей силе, ибо сельское хозяйство не выбрасывало прироста населения, а давало ему занятия на собственном поприще или в соседней аграрной стране—Канаде. Промышленность должна была привлекать чужую рабочую силу из других стран и, следовательно, платить более высокую заработную плату. Так как квалифицированные рабочие могли найти себе работу также в Европе, то приток этого вида рабочей силы был относительно невелик, и заработок верхних слоев рабочего класса был особенно высок. В Англии, имеющей за собой больше столетия капиталистического развития, рабочий класс завоевал себе standart of life, который в последнее десятилетие перед войной в общем оставался неизменным, даже отчасти, как мы видели, понизился под влиянием дороговизны, но во всяком случае оставался значительно выше, чем уровень жизни европейских рабочих на континенте.

Также и в Германии пролетариат благодаря быстрому развитию страны мог завоевать себе более высокую заработную плату и добиться улучшения своего образа жизни, по крайней мере до введения нового высокого таможенного тарифа 1906 г. Лишь после введения высоких пошлин на хлеб и быстрого повышения товарных цен уровень жизни рабочих в Германии понизился, но он все-таки остался значительно выше, чем уровень жизни французского или бельгийского рабочего. Во Франции в последние десятилетия появились некоторые признаки хозяйственного оздоровления (Kräftigung). Так как ее население не увеличивалось, то спрос на рабочую силу обгонял предложение, и заработная плата несколько повысилась. В Бельгии реальная заработная плата понизилась также и в последнее десятилетие. Выше мы уже привели для сравнения движение заработной платы в Пруссии и Англии. Здесь мы дополнительно помещаем движение заработной платы во Франции и Бельгии, опять по произведению *Карла Тышка* (Tyszka „Lebenskosten deutscher und westeuropäischer Arbeiter früher und jetzt“ S. 288—89.

Сравнительное движение заработной платы в Великобритании, Германии, Франции и Бельгии:

I. Движение номинальной платы.

	Англия.	Германия. (Горнораб. Дортмундского района).	Франция.	Бельгия.
		1900=100.		
1870	70	58,1	71	76,8
1875	89	73,6	77	81,2
1885	82	58,9	87	98,6
1895	88	72,7	96	95,4
1905	96	93,8	105	103,2
1910	100	104,1	110	—
1895	84,3	69,1	—	84,0
1900	100,0	100,0	100,0	100,0
1906	91,6	88,1	104,5	92,3
Реальная плата				
1890	82,5	77,7	89,0	82,6
1910	92,2	79,6	106,0	—

Понижение реальной заработной платы в Германии перед войной было незначительно; точно так же в Англии понижение реальной платы лишь в незначительной степени повело к прояснению классового сознания и к созданию самостоятельных классовых организаций и политического движения, так как реальная плата все-таки оставалась на более высоком уровне, чем в начале этого периода. А то обстоятельство, что заработная плата в Англии была выше, чем на континенте Европы, а в Германии — выше, чем в других европейских странах, вызывало известное чванство среди рабочих, которое являлось отображением империалистических настроений господствующих классов. У многих слоев рабочего класса появилось нечто вроде презрения по отношению к «колониальным народам», т.-е. к пролетариату и крестьянству аграрных стран; это выступило наружу после начала войны в писаниях некоторых вожаков профессиональных союзов и правых социалистов. Такое чувство понятно у господствующих классов, которые было лишь отражением буржуазной идеологии, которое находило себе почву, однако, в том обстоятельстве, что высота заработной платы в

различных странах сильно различалась, и это служило препятствием к выработке чувства международной солидарности.

Относительно состояния заработной платы накануне войны в главнейших странах Европы и Америки мы находим хорошую информацию в подробном и очень ценном исследовании английского министерства торговли за *1908—1911 г.г.*, посвященном положению рабочего класса в Англии, Германии, Бельгии, Франции и Северо-Американских Соединенных Штатах. Мы там находим достаточное количество материала, собранного с большим знанием дела и основательностью, который дает нам возможность бросить взгляд на положение рабочего класса [1]).

«Обследования английского ведомства торговли относительно уровня жизни трудящихся классов были произведены в Англии в октябре 1905 г., в Германии также в октябре 1905 г. и в октябре 1907 г., в Бельгии в июне 1908 г. и в Соединенных Штатах Америки в феврале 1909 г. В каждой стране комиссии посещали очень значительное число городов: в Англии—94, в Германии—33, во Франции—30, в Бельгии — 15 и в Соединенных Штатах Америки — 28. Особое внимание при этом было уделено столицам и важнейшим промышленным центрам этих стран, а именно: в Англии — Лондон, Бирмингам, Ливерпуль, Манчестер, Брэдфорд, Лидс, Шеффильд, Глазго; в Германии — Берлин, Гамбург, Дюссельдорф, Эссен, Бармен- Эльберфельд, Дортмунд, Лейпциг, Хемниц, Плауэн, Бреславль, Кенигсхютте; во Франции — Париж, Лион, Марсель, Бордо, Рубэ; в Бельгии — Брюссель, Антверпен и Льеж; в Соединенных Штатах — Нью-Йорк, Филадельфия, Бостон, Балтимора, Чикаго, Питтсбург, С.-Луи и Новый Орлеан».

Чтобы сделать возможным сравнение средней высоты заработной платы в отдельных странах, английское министерство торговли вычислило *среднюю недельную плату и среднее недельное число рабочих часов для каждой страны,* т.-е. вычислило средние числа из тех заработных плат и размеров рабочего времени, которые встречались в отдельных городах данной страны, и притом в *трех типичных городских производствах: строительном деле, металлообрабатывающей и полиграфической промышленности.*

Для этих производств получаются средние числа высоты заработной платы и длины рабочего дня, которые помещены в таблице, приведенной ниже.

«Наиболее высокая заработная плата была в Соединенных Штатах Америки в строительной промышленности: каменщики получали в среднем от 110 до 125 шиллингов в неделю (это составляет на 185% больше, чем в Англии); немного меньше получали штукатуры, еще меньше — плотники и столяры. На втором месте после строительного дела — относительно которого необходимо заметить, что такие заработки бывали только в летние месяцы, а зимой рабочие зарабатывали

---

[1]) Мы даем изложение этих анкет по труду Тышки «Die Lebenshaltung der arbeitenden Klassen» Jena 1912, ибо у нас нет полного количества анкет и, помимо того, статистические работы Тышки вполне точно их воспроизводят.

гораздо меньше — в отношении оплаты труда стояло полиграфическое производство: наборщики получали еженедельную плату от 68 шилл. 9 пенсов до 81 шилл. 3 п. (что составляет на 146% больше, чем в Англии). В металлообрабатывающей промышленности заработки были не столь высоки, а именно в среднем недельная плата составляла от 65 до 75 шилл., что составит на 113% выше, чем в Англии.

Заработная плата в Европе сильно отстает от Америки. Здесь наиболее высока заработная плата в Англии. Каменщики получают в Англии от 37 шилл. 6 п. до 40 ш. 6 п. В металлообрабатывающей промышленности средняя высота заработной платы была от 32 до 36 шилл.; в печатном деле — 28 — 30 шилл. в неделю.

В трех обследованных странах континента — Германии, Франции и Бельгии рабочие оплачивались значительно ниже, чем в Англии. Наиболее высока была заработная плата в Германии. Каменщики получали здесь от 26 шилл. 6 пенсов до 31 шилл.; наборщики в среднем 25 шилл. Выраженная в процентах относительно Англии заработная плата составляла в строительном деле на 25%, в металлообрабатывающей промышленности — на 15% и в печатном производстве — на 17% меньше.

Если мы вычислим индексовые числа, приняв высоту заработной платы и длину рабочего дня в Англии за 100, то мы получим следующую картину (см. табл. стр. 153).

Во Франции заработная плата в строительной промышленности составляла от 22 до 30 шилл. в неделю; она стояла, таким образом, ниже английской зар. платы на 31% и ниже германской на 8%. В металлообрабатывающей промышленности заработки составляли от 24 до 31 шиллинга, т.-е. на 19% меньше, чем в Англии и на 5% менее, чем в Германии. В печатном производстве недельная заработная плата составляла от 22 до 28 шилл., т. е. на 15% меньше, чем в Англии и на 2% больше, чем в Германии.

В Бельгии заработки были низки: в строительном деле на 41% ниже, чем в Англии (и на 21% ниже, чем в Германии); в металлообрабатывающей промышленности на 34% и в печатном производстве на 31% ниже, чем в Англии (по сравнению с Германией в первой отрасли — на 22%, во второй на 16% меньше).

Длина рабочего дня в различных странах находилась в обратном отношении к высоте заработной платы. Наиболее короткий рабочий день был в стране самых высоких заработков, в Америке; наиболее продолжителен был рабочий день в Бельгии, а затем во Франции. Из европейских стран наиболее коротким рабочим днем отличалась Англия.

Если комбинировать индексовые числа заработных плат и длины рабочего дня, т. е. если вычислить соотношения заработных плат при условии, когда рабочий день принят равным, иными словами, если взять «часовую плату», то мы получим следующие очень важные относительные числа:

Англия.	Германия.	Франция.	Бельгия.	Соед. Штаты.
100	75	64	52	240

В этих цифрах еще отчетливее выступает картина, набросанная выше. Наиболее высокий заработок дает Америка: американский рабо-

Производства.	Англия.		Германия.		Франция.		Бельгия.		Соед. Штаты.	
	Зараб. плата.	Рабочий день.	Зараб. плата.	Рабочий день.	Зараб. плата.	Рабочий день.	Зараб. плата.	Рабочий день.	Зараб. плата.	Рабочий день.
I. Строительное дело.										
Каменщики	100	100	75	112	65	123	58	129	285	88
Плотники	100	100	77	111	72	121	60	127	210	90
Штукатуры	100	100	86	108	67	119	58	127	280	87
Маляры	100	100	78	110	69	118	58	128	217	89
Вспомог. рабочие . . .	100	100	86	112	71	123	65	129	231	93
Столяры	100	100	68	108	66	120	58	127	210	90
II. Металлообрабатывающая и машиностроительн. пром.										
Монтеры	100	100	85	112	78	114	63	114	203	106
Токари	100	100	88	112	80	114	66	114	203	106
Кузнецы	100	100	90	112	84	114	66	114	225	106
Модельщики	100	100	77	112	77	114	61	114	231	106
Необуч. рабочие . . .	100	100	100	112	87	114	73	114	203	106
III. Печатное дело.										
Наборщики	100	100	83	103	85	113	69	114	246	93
В среднем:										
Строительн. дело . . .	100	100	75	110	69	120	59	128	283	89
Металлообрабат. и машиностроит. пром. .	100	100	85	112	81	114	66	114	213	106
Среднее по всем производствам	100	100	83	111	75	117	63	121	232	96

чий получает почти в два с половиной раза больше, чем его коллега в Англии. Последней однако принадлежит первое место в Европе. Германский рабочий получает на четверть—25%—меньше, французский—на 36% меньше английского или на 11% меньше германского. Хуже всего оплачивается бельгийский рабочий: он получает наполовину меньше английского и более чем на четверть меньше германского.»

Для более точного выяснения реального значения этих данных были подробно исследованы и вычислены расходы рабочих семей в отдельных странах. Полученные результаты приводятся в следующей таблице в сравнении с данными о номинальной заработной плате·

	Номинальная зараб. плата.	Расходы рабочих семей по бюдж. инд. отдельных стран.
Англия	100	100
Германия	83	111
Франция	75	104
Бельгия	63	93
Соед. Штаты	230	141

Отсюда следует, что в Соединенных Штатах рабочий, получая в 2½ раза больше, чем в Англии, производил лишь на 41% больше расходов, чем в Англии. Германский рабочий имел доход, который был почти на треть меньше американского и на 17% ниже английского, в то время как его расходы превосходили расходы последнего на 11%. Французский рабочий получал на четверть меньше английского и имел на 4% больше реального дохода. Бельгийский рабочий был поставлен хуже всего: он получал четверть того, что получал американец, на 44% меньше английского и на 24% меньше германского, в то время как он реально имел всего на 18% меньше германского рабочего.

Как видно отсюда, различия в высоте заработной платы были очень значительны даже среди капиталистических стран. Если бы сюда добавить сравнение заработных плат Италии, Австро-Венгрии и России, получились бы на много большие различия, которыми об'ясняются также различия в социальном развитии рабочего класса и которые, как уже сказано, сильно затрудняли выработку международного, проникнутого классовым духом рабочего движения.

Недельная заработная плата и недельное число часов в некоторых производствах в следующих странах:

(по данным английского обследования за г.г. 1908/11).

Производства.	Англия.			Германия.			Франция.			Бельгия.			Соединен. Штаты.		
	Недельн. зар. плата.		Рабочие часы.	Недельн. зар. плата.		Рабочие часы.	Недельн. зар. плата.		Рабочие часы.	Недельн. зар. плата.		Рабочие часы.	Недельн. зар. плата.		Рабочие часы.
	шилл. пенсы.	шилл. пенсы.		шилл. пенсы.	шилл. пенсы.		шилл. пенсы.	шилл. пенсы.		шилл. пенсы.	шилл. пенсы.		шилл. пенсы.	шилл. пенсы.	
I. Строительное дело.															
Каменщики	37,6	40,6	52½	26,11	31,3	59	21,7	28,10	64½	20,9	24,0	67½	110,0	125,0	46
Плотники	36,2	39,4	53	26,11	31,3	59	24,0	30,3	64	20,2	25,3	67½	68,9	90,0	47¾
Штукатуры	36,0	41,8	53	33,0	36,0	59	23,9	29,0	63	20,7	24,6	67½	100,0	119,2	46¼
Маляры	31,6	37,8	53½	24,0	29,8	59	21,5	26,5	63	18,9	21,7	68¼	65,0	85,0	47½
Вспомогат. рабочие . .	24,4	27,0	52½	19,6	24,0	59	15,10	19,10	64¾	15,0	18,0	67½	50,0	68,9	48¾
Столяры	36,2	39,4	53	24,0	27,0	58	23,9	26,5	63¾	20,5	23,5	67¼	68,9	90,0	47¾
II. Металлообрабатывающая и машиностроительная промышленность.															
Монтеры	32,0	36,0	53	26,0	32,0	59½	24,0	28,10	60¼	19,9	22,10	60½	63,4	74,6	56¼
Токари	32,0	36,0	53	27,0	33,0	59½	24,0	30,6	60¼	20,6	24,4	60½	63,4	74,6	56¼
Кузнецы	32,0	36,0	53	28,6	33,0	59½	25,2	31,9	60½	20,1	24,6	60½	67,8	85,4	56
Модельщики	34,0	38,0	53	25,6	30,0	59½	25,6	29,9	60¼	19,7	24,0	60½	74,6	91,8	56¼
Необученн. рабочие . .	18,0	22,0	53	18,0	22,0	59½	15,7	19,2	60¼	12,11	16,3	60½	37,6	43,9	56¼
III. Книгопечатн. производство.															
Наборщики	28,0	33,0	52½	24,9	25,11	54	22,10	28,10	59½	19,1	22,10	59¾	68,9	81,3	49

Развитие акционерных обществ в Германии.

	Число обществ.		Основной капитал. (в милл. марок).		Сумма пассивов. (в милл. марок).		Прибыль на основн. капитал (в %).	
	1907—8.	1913—14	1907—8.	1913—14.	1907—8.	1913—14.	1907—8.	1913—14.
1. Сельское и лесное хозяйство	3	3	2,1	2,5	3 4	3,2	2,8	6,77
2. Скотоводство и рыболовство	18	18	22,4	23,8	33,2	32,9	— 7,9	10,67
3. Горное дело	226	209	1.420,2	1.761,0	2.201,4	2.987,5	+ 9,2	9,68
в том числе добыча каменн. угля	45	34	605,0	465,8	957,2	762,9	11,4	12,21
добыча бурого угля	51	51	180,8	331,3	275,5	556,1	11,8	9,76
рудники и металлургия	37	36	941,6	1.450,9	1.738,8	2.681,0	10,1	9,07
4.	339	334	472,1	542,2	729,6	891,9	9,5	8,31
5. Обработка металлов	144	170	247,7	437,9	394,9	737,7	10,1	5,94
6. Производ. машин, инструм. и аппаратов.	507	593	1.734,1	2.706,2	3.318,7	5.500,6	9,7	8,17
7. Химическая промышленность	137	162	479,7	713,1	767,8	1.237,4	14,9	13,30
8. Обработка побочных прод. лесоводства.	143	145	175,7	245,5	314,6	481,6	5,7	9,58
9. Текстильная промышленность	326	353	688,5	836,8	1.296,8	1.572,0	12,4	6,94
10. Бумажная промышленность	94	97	174,3	252,0	309,6	488,1	7,3	5,54
11. Кожевенная и резиновая промышленн.	59	59	146,4	191,5	241,3	354,9	9,9	11,16
12. Деревообделочное производство.	56	61	63,7	101,2	103,8	174,7	7,9	7,51
13. Пищевая промышленность	792	814	1.152,8	1.318,7	2.246,7	2.725,4	7,7	7,61
14. Производство готового платья	13	19	18,8	48,8	27,5	69,7	9,0	8,99
15. Предприятия по очистке	5	4	0,7	0,5	0,2	1,5	— 2,7	3,14
16. Строительная промышленность	42	51	88,7	105,3	200,7	231,8	+ 8,5	4.39
17. Полиграфическое производство	112	118	87,0	106,0	136,3	168,2	7,4	6,29
18. Торговое дело	679	716	4.971,8	5.905,1	25.196,8	32.496,7	7,5	6,57
в том числе банки	439	405	4.452,6	5.296,6	23.992,6	30.975,9	7,7	7,31
19. Страховые общества	126	137	324,2	467,2	3.026,3	4.754,4	11,6	14,14
20. Транспортное дело	469	484	1.688,6	2.011,3	2.948,9	3.587,2	4,7	7,44
21. Гостинницы и т. п.	56	60	69,4	81,9	208,9	263,4	4,4	3,29
22. Театры, музыка и т. п.	24	37	10,4	22,8	29,3	63,2	2,4	3,39
23. Остальные общества	171	118	343,5	443,9	624,2	895,5	5,9	8,40
Всего	4.578	4.798	15.324,4	19.776,3	46.121,0	62.400,9	8,4	7,96

Горное дело в Соединенных Штатах в 1909 г.

I ТАБЛИЦА.

Предприятия на континенте.	Работающие.	Закрытые.
Число предприятий	23.664	19.915
Число шахт и каменоломен	27.240	18.164
Число нефтяных источников	166.448	144.320
Число занятых лиц (в тысячах) . . .	1.167	1.139
Число собственников и фирм (в тыс.)	34	30
Число служащих (в тысячах)	46	44
Число рабочих (в тысячах)	1.087	1.065
	4,7	4,6
Капитал в миллионах долларов . . .	3.662,5	3.380,5
Стоимость оборудования в милл. долл.	1.074,2	1.042,6
Зар. плата и жалованье в милл. долл.	655,6	640,2
Жалованье в милл. долл.	55,9	53,4
Зараб. плата в милл. долл.	599,7	586,8
Стоимость материалов в милл. долл. .	260,1	247,9
Земельная рента в милл. долл.	64,1	64,0
Арендн. плата в милл. долл.	30,7	28,9
Разное в милл. долл.	63,7	61,7
Стоимость продукта в милл. долл. . .	1.238,4	1.238,4

Важнейшие отрасли горного дела.

II ТАБЛИЦА.

Добыча.	Число предприятий (Unternehmungen).	Число заведений (Betriebe).	Земельная собственность в тыс. акров.	Капитал.	Зар. плата.	Жалованье.	Ценность продукта.	Занято рабочих и сл. (в тыс.).	
Антрацит . . .	192	423	465	247	92	4,6	149	178	677
Каменн. уголь .	3.503	6.013	7.718	1.062	294	122	428	593	1.227
Нефть и газ . .	7.793	166.320	12.695	688	27	7,2	185	62	1.222
Железн. руда . .	176	483	1.313	301	30	3,5	107	55	346
Медь	161	368	276	302	49	3,8	135	55	376
Благородные металлы	2.282	3.725	588	501	34	4	94	43	228
Цинк и свинец .	977	1.142	125	63	10	1	31	24	111

Распределение предприятий по числу занятых рабочих.

III ТАБЛИЦА.

Число рабочих в предприятиях.	Горное дело в целом.		Добыча антрацита		Добыча угля.		Нефтяное и газовое производство.		Добыча меди.		Железная руда.		Благородн. металлы.		Цинк и свинец.	
	% предприятий.	% рабочих.	% предприятий.	% рабочих.	% предприятий.	% рабочих.	% предприятий.	% рабочих.	% предприятий.	% рабочих.	% предприятий.	% рабочих.	% предприятий.	% рабочих.	% предприятий.	% рабочих.
Без рабочих.	13,1	—	3,6	—	0,7	—	27,7	—	5,1	—	2,3	—	17,4	—	14,0	—
1—5 „	37,8	1,4	20,3	0,1	17,3	0,4	57,6	12,2	30,4	0,3	6,9	0,1	12,1	6,2	30,9	3,8
6—20 „	23,0	4,0	14,6	0,2	27,0	1,8	10,9	13,3	19,0	0,7	17,1	0,7	24,3	15,3	30,4	16,2
21—50 „	11,8	6,0	9,9	0,3	16,5	3,3	2,2	7,9	10,8	1,1	20,8	2,4	9,4	17,6	19,4	27,4
51—100 „	5,9	6,7	9,9	0,8	13,4	5,9	0,8	7,1	10,1	2,3	13,9	3,3	6,8	60,9	4,1	12,4
100—500 „	6,6	22,8	22,9	7,0	19,9	27,5	0,6	14,3	12,0	9,4	28,3	21,8	—	—	0,5	3,8
свыше 500 „	1,7	59,0	18,8	91,6	5,2	61,1	0,2	45,2	12,7	86,2	10,4	71,7	—		0,7	36,4

Распределение предприятий по стоимости продуктов.

Предприятия с производством:	Горное дело в целом.		Добыча кам. угля.		Добыча нефти.		Добыча меди.		Добыча железной руды		Добыча благородн. металлов.		Свинец и цинк.	
	% предприятий.	% ценн. произв.	% предприятий.	% ценн. произв.	% предприятий.	% ценн. произв.	% предприятий.	% ценн. произв.	% предприятий.	% ценн. произв.	% предприятий.	% ценн. произв.	% предприятий.	% ценн. произв.
Менее 5.000 долларов . . .	57,2	1,5	31,8	0,6	69,9	4,8	42,2	0,1	23,9	0,1	68,8	1,9	54,4	2,9
5.000—20.000 долл. . . .	21.5	3,6	24,9	1,6	19,3	8,0	20,0	0,2	19,3	0,3	15,2	3,8	23,6	7,7
20.000—100.000 „	14,3	10,4	23,9	7,6	8,2	14.5	11,2	0,5	26,7	2,3	9,1	9,8	17,7	24,8
100.000—1.000.000 долл. . .	6,3	27,1	17,1	29,8	2,4	26,5	13,7	6,5	21,6	13,1	6,2	41,1	3,9	23,4
свыше 1 милл. долл. . . .	0 8	57,5	2,3	60,4	0,2	46,2	13,0	92,7	8,5	84,2	0,7	43,4	0,4	41,2

Формы предприятий.

ТАБЛИЦА IV.

Горное дело в целом.	Число предприятий.	Число рабочих.	Ценность продукции.
	в процентах.		
Единичные предприятия	32,1	3,9	3,0
Фирмы	31,4	4,8	4,7
Юридические лица (корпорации)	35,4	90,6	91,4
Другие.	1,1	0,7	0,9
Юридические лица в каменноугольной промышленности . . .	52,6	93,6	94,4
Юридические лица в добыче нефти и газа.	25,2	81,9	80,6
Юридические лица:			
в добыче меди	67,4	99,0	99,1
„ „ железной руды	73,3	98,1	99,6
„ „ благородных металлов	42,8	85,2	92,2
„ „ свинца и цинка	37,5	82,9	85,9

Статистика акционерных обществ в России в 1911—12 г. (по данным П. В. Оля).

В 1911 г. в России действовали 1651 акционерных и паевых обществ с основными капиталами в 3.346,3 милл. рублей, с балансовой стоимостью имущества в 2758, 9 милл. рублей, с прибылью за отчетный год в 470,6 милл. руб. (составляющей 14,1% от суммы основных капиталов) и с суммой выданных дивидендов в 221,2 милл. руб., или 6,6% от суммы всех основных капиталов.

Таким образом, на одно предприятие приходилось в среднем 2,03 милл. р. (в Германии в 1913/14 г. 4,1 милл марок) [1]). Балансовая стоимость имущества означает в общем и целом *основной* капитал, в экономическом смысле этого слова, так как сюда входят «движимое и недвижимое имущество», но не включены расходы на материалы, топливо, упаковочный материал, сырье и т. д., составляющие вместе с зарплатой оборотный капитал. Бросается в глаза высокий процент прибыли (14,1% против 7,96% в германских предприятих), но в то же время и относительно низкий уровень дивидендов (47% чистой прибыли, в Германии—80%), что указывает на то, что банки, крупные акционеры, в России снимали еще более жирную пенку, чем в Германии, с доходов обществ.

Распределение этих предприятий по отдельным группам производства представляется в следующем виде: (см. табл. 1, на стр. 161).

По количеству первое место занимают предприятия по обработке питательных и вкусовых веществ ,18,2%), что совершенно естественно для аграрной страны, обрабатывающей предметы первой необходимости; но по капиталу они занимают 4 место. Горнозаводская промышленность поглотила свыше $^1/_5$ всего акционерного капитала (22%), за ней следует текстильная промышленность (19,4%), которая стоит на втором месте по количеству предприятий (17,1%); далее идут банки (14,4% всего капитала) и металлообрабатывающая и машиностроительная промышленность (10,3%). Из всей суммы основного капитала («стоимости имущества») на горнозаводские предприятия приходится почти $^1/_3$, на текстильную промышленность — 15,8%, на металлообрабатывающую и т. д. промышленность — по $^1/_{10}$ и на промышленность по обработке питательных веществ 8,9%.

В Германии на банки приходятся почти 27% предпринимательского капитала; за ними идет горнозаводская промышленность, если к ней присчитать и комбинаты, производящие и металл. изделия и

---

[1]) Сравнение с данными о герм. акц. общ. имеет весьма относительное значение, так как эти статистики составлены по различному методу.

Акционерные общества в России.

ТАБЛИЦА 1.

НАИМЕНОВАНИЕ.	Число предприятий.	В % %	Сумма основных капиталов.		Балансовая стоимость имущества.		Прибыль дивид. в % %		Прибыль дивид. в % %	
			В мил. руб.	В % %	В милл. руб.	В % %			К основному капиталу.	
Кредитные учрежд. . .	56	3,4	483	14,4	60	2,2	15,5	24,1	15,1	11,0
Страховые пред. . . .	18	1,1	33	1,0	74	2,7	1,4	1,8	20,6	12,2
Предпр. транспорта дорожн. и подвижного состава	62	3,7	122	3,6	203	7,4	3,2	2,4	12,2	4,3
Городск. предприятия и предприятия недвижимостей	134	8,1	202	6,3	294	10,7	25,5	5,8	12,7	6,2
Предприятия горно-зав. промышленности . .	215	13,0	736	22,0	878	31,9	21,6	18,2	13,8	5,5
По обработке металлов производств. машин и орудий	177	10,7	347	10,3	272	9,9	8,6	8,0	11,7	4,4
Текст. промышленности.	283	17,1	649	19,4	433	15,8	18,7	15,7	13,5	5,4

НАИМЕНОВАНИЕ.	Число предприятий.	В % %	Сумма основных капиталов.		Балансовая стоимость имущества.		Прибыль дивид. в % %		Прибыль дивид. в % % К основному капиталу.	
			в мил. руб.	В % %	В милл. руб.	В % %				
Бумажн. и полиграф. производ. и прочее .	62	3,7	59	1,7	59	2,1	1,9	1,4	14,9	5,3
По механ. обработке дерева	50	3,0	42	1,2	40	1,4	0,9	0,9	9,8	4,8
По обработке минеральн. веществ	58	3,5	61	1,8	59	2,2	2,5	2,2	19,4	7,9
По обработке животн. продуктов	31	1,9	41	1,2	23	0,8	1,4	1,4	16,0	7,4
По обработке питат. и вкусовых веществ . .	300	18,2	297	8,9	244	8,9	9,5	8,8	15,0	6,6
Химическое производство	83	5,0	106	3,2	73	2,6	5,1	4,4	32,9	9,0
Торговые предприятия .	105	6,3	150	4,5	37	1,3	4,1	4,8	13,1	7,0
Синдикаты	9	0,5	4	0,1	0	0,0	0,0	0,0	0,7	0,0
Разведочные и комиссионные предприятия.	13	0,8	13	0,4	4	0,1	0,1	0,1	3,9	2,5
Итого	1.656	100,0	3.346	100,0	2,754	100,0	100,0	100,0	14,1	6,6

Машины (16%) и машиностроительная промышленность (13,7%). Отсюда совершенно ясно вытекает, что Россия еще находилась в стадии развития капитализма, когда обработка сырья и изготовление предметов потребления составляют главные отрасли производства, в то время как Германия уже перешла к *производству средств производства*, которое определяло и самый характер германской промышленности.

Далее, на одно горнозаводское предприятие России приходилось 3,4 милл. р., а на одно горное предприятие Германии — 8,4 милл. марок. Как ни различен характер горной промышленности в России и в Германии (в России — нефтяные и металлургические предприятия; в Германии — добыча угля, железа и др. металлов), все же и из этого сопоставления следует, что в Германии горная промышленность требовала уже более крупных капиталов, чем в России.

Характерно для России, однако, не сравнение с Германией, сравнение которому *приходится придавать только весьма относительное значение* в виду того, что оно производится на основании данных, собранных и обработанных по различным методам, — а *сопоставление* роли «*балансовой стоимости имущества*» в отдельных отраслях производства. Для этого воспользуемся другой таблицей, характеризующей исключительно *промышленные* предприятия. Мы приводим отсюда только *процентные* отношения количеств, капиталов, балансовой стоимости и прибыли и получаем весьма поучительную картину: (см. табл. 2, на стр. 164).

На горнозаводскую промышленность приходится $^1/_6$ всех промышленных предприятий, почти $^1/_3$ капитала и свыше $^2/_5$ «имущества». Если в среднем на одно пром. предприятие приходилось 1,86 милл. рублей капитала и 1,65 милл. руб. «имущества», то на одно горнозаводское предприятие пришлось 3,42 милл. руб. капитала и 4,08 милл. р. «имущества». Основной капитал был здесь в 2½ раза выше, чем в среднем во всей промышленности. Связывание капитала в других отраслях производства относительно слабо. Процентное участие отдельных отраслей в общем капитале и в «имуществе» совпадает и даже ниже их относительного числа. Другими словами, в остальных отраслях производства в общем и целом еще преобладают мелкие предприятия.

Распределение прибыли в общем и целом почти совпадает с распределением акционерного капитала; только предприятия по химическим производствам значительно выделяются более высокой прибылью. Участие их в акционерном капитале составляет всего 4,5%, между тем как на их долю приходится общей прибыли 7,3% благодаря тому, что полученная прибыль на основной капитал составляет 32,9%. Эта необыкновенно высокая прыбиль об'ясняется чрезвычайно высокой покровительственной пошлиной и общим слабым развитием химической промышленности в России, благодаря чему эти предприятия имели монопольное положение в стране. В общем можно сказать, что наиболее высокой прибылью пользовались предприятия, обрабатывающие сырье российского производства для изготовления предметов непосредственного потребления, куда и притекал, как мы видели, капитал. Это снова об'яс-

няется общим характером промышленного развития страны, где основной отраслью промышленности является обработка собственного сырья.

Банки. Что касается кредитных учреждений в России, то в 1911 г. насчитывали 56 кредитных учреждений в форме акционерных предприя-

Акционерные общества в промышленности.

ТАБЛИЦА 2.

НАИМЕНОВАНИЕ.	Число предприятий.	В % %	Сумма основных капитал.	Балансовая стоимость имущества	Прибыль.	Выдано дивиденд.
			В % %	В % %	В % %	В % %
Предприятия:						
Горно-заводской промышленности	215	17 1	31,5	42,2	30,8	29,9
Текстильной промышленности	283	22,5	27,8	20,8	26,6	25,8
По обработке металлов производ. машин и орудий	177	14,1	14,8	13,1	12,3	13,2
По обработке питательных и вкусовых веществ	300	23,8	12,7	11,8	13,6	14,5
Химическое производство	83	6,6	4,5	3,5	7,3	7,1
По обработке минеральн. веществ	58	4,6	2,6	2,8	3,6	3,5
Бумажного, полиграфического и прочих производств	62	4,9	2,5	2,8	2,6	2,3
По механической обработке дерева	50	4,0	1,8	1,9	1,2	1,5
По обработке животных продуктов	31	2,4	1,8	1,1	2,0	2,2
Итого	1.259	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

тий с капиталом в 483,5 милл. руб. на 1 января 1912 г. Из этих 56 кредитных учреждений приходилось на земельные банки 10 с капиталом 84,7 миллионов рублей, на банки коммерческого кредита 32 с капиталом 381,9 милл. руб. и на ломбарды — 14 с капиталом 16,9 милл. руб. В данном случае нас интересуют коммерческие банки, баланс которых выражается следующими суммами: основной капитал их был 381,9 мил. рублей; кроме того, у них был запасной капитал в 141,1 милл. и различные другие капиталы в 29,1 миллионов. Вклады их и текущие счета составляли: 1.832 милл., корреспонденты — 897,8 милл. рублей. Таким образом, чужие средства—текущие счета и корреспонденты составляли 2,729 милл. по сравнению с собственным капиталом в 552 миллиона; чужих средств было, следовательно, в 5 раз больше. Чужие средства вместе с их собственным капиталом составляли сумму в 3.281 миллион. Так как сумма основных капиталов всех предприятий немногим превышала 3,3 миллиарда рублей, то отсюда совершенно очевидно, что роль банков в России должна была быть особенно значительна, так как в них сосредоточен был почти такой же капитал, как во всех акционерных обществах страны. Весьма характерно также, что они получали довольно значительную прибыль в 15% на основной капитал, и что выплаченная сумма дивидендов немногим отличается от всей суммы прибыли, ибо в банках некому было снимать пенку, в то время как в промышленных предприятиях приходилось это делать тем же банкам.

Синдикаты. Среди акционерных обществ отмечается 9 синдикатов или обществ по продаже. Так как эти синдикаты в России играли только побочную роль, то они ни по капиталу, ни по другим статьям своих балансов ничем особенным не отличались. Общий их основной капитал составлял 3,8 миллионов рублей, при чем 1 миллион руб. приходился на синдикат по продаже минерального топлива Донецкого Бассейна, 900 тыс. руб. на синдикат для продажи изделий русских металлургических заводов, 300 тыс. руб. на акционерное общество «Кровля», 200 тыс. руб. на акционерное общество «Проволока», 400 тыс. руб. на синдикат для торговли изделиями вагоностроительных заводов, 250 тыс. на русское «Товарищество торговли цементом», 350 тыс. на синдикат по спичечной торговле и 300 тыс. на синдикат по продаже изделий русского зеркального завода. По этим данным уже видно, что синдицирование русской промышленности проникло и в область обрабатывающей промышленности, производящей готовые изделия. Если капитал этих синдикатов, в общем и целом, не играет особенной роли, то другие пассивные статьи, в особенности кредиторы и векселя, уже довольно значительны. Общая сумма кредиторов составляет 36,6 милл. рублей, с другой стороны, сумма дебиторов была 26,5 милл. руб. Это значит, что роль их в торговле довольно значительна, ибо кредиторами их являлись их доставщики материалов и дебиторами покупатели товаров.

Ко всему сказанному об акционерных обществах прибавим еще несколько общих цифр по балансам их. [1]) Выше было указано, что

[1]) Эти данные несколько разнятся от вышеприведенных, т. к. не всю балансовую сумму удалось разделить по отдельным статьям.

основной капитал всех промышленных предприятий составляет 2,3 миллиарда рублей. К этому надо прибавить еще 275 милл. руб. запасного капитала, 127,8 милл. руб. прочего капитала и 30 милл. руб. благотворительного капитала. Помимо того, облигационный капитал был 294 милл. Таким образом, к основному капиталу приходится прибавить еще 433 милл руб. других капиталов, так что весь предпринимательский капитал предприятий составляет 2,77 миллиардов руб., а вместе с облигационным капиталом 3,06 миллиардов. Кредиторы их составили сумму в 1.369 милл. руб., т.-е. почти половину всего капитала, вложенного в предприятия. Число этих предприятий, как было выше указано, составляло 1.259, стоимость их имущества определяется в 2.066,9 милл. руб., стоимость материалов в готовых изделиях в 1.301 милл. руб., а кассовая наличность вместе с текущими счетами 203,7 милл. руб., процентных бумаг у них было на 144 милл. руб., а дебиторов и векселей на 1.209 милл. рублей.

Распределение прибыли совершалось следующим образом: общая прибыль была 330 милл. руб.; на погашение имущества пошло 118,2 милл., в запасной капитал 13 милл., в прочие капиталы 11 милл., на дивиденды 143 милл.; помимо того на вознаграждение членов правления 8 милл., на вознаграждение служащих 3 миллиона и на государственный промысловый налог 20 миллионов. С этими общими данными стоит сопоставить данные о предприятиях горно-заводской промышленности. Их основной капитал составлял 735,6 миллионов рублей, запасный 67 миллионов, прочие капиталы 49 миллионов и благотворительные капиталы 8 милл. рублей. Следовательно, весь капитал предприятий составлял кругло 860 миллионов; облигационный капитал 162 миллиона или $^1/_5$ часть всего капитала; кредиторы и векселя 293 милл. или $^1/_3$ всего капитала; балансовая стоимость имущества определяется в 875,5 милл. руб., материалы в 175,7 миллионов, дебиторы в 219,8 милл. руб. Облигационный капитал в горных предприятиях составляет относительно гораздо большую величину, чем в других предприятиях, что связано со значением основного капитала в этой отрасли производства.

Таким образом, данные о русских акционерных обществах только подтверждают сказанное об общих тенденциях капиталистического развития: «Обобществление производства» еще находилось в России в первых стадиях развития, захватило главным образом первые стадии промышленного развития; но благодаря широкому рынку и относительной бедности страны капиталами развитие промышленности могло итти только через образование акционерных обществ. При этом в России банки играли огромную роль, как резервуар «общественного» капитала. Горнозаводская промышленность показывает уже значительную «связанность» капитала. Машиностроительная промышленность находилась в первоначальных стадиях развития.